

العدد الخامس
كانون أول 2010م
ذي الحجة 1431 هـ

ملف العدد

دخانك ... يسرع دمارك

تنفق الأسر العربية على الدخان

619 مليون شاقل سنوياً

تجمع إقتصادي هادف

منتدى إعمار لرجال الأعمال

مزايا عضوية المنتدى

- المشاركة في معارض المنتجات العربية التي ستقيمها الجمعية.
- المشاركة في معارض ومؤتمرات دولية.
- الإستفادة من الأبحاث والدراسات الإقتصادية التي يقوم بها قسم الأبحاث في الجمعية.
- المشاركة بالدورات والمحاضرات والأيام الدراسية والمؤتمرات التي تقيمها الجمعية.
- الحصول على الإصدارات والنشرات التي تصدر عن قسم الإعلام في الجمعية.

إنضم الآن لأكبر منتدى لرجال الأعمال العرب



- للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

الفهرست

جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي
EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

إعمار EAMAAR
مجلة إقتصادية إجتماعية
توزع مجاناً

تصدر عن قسم الأبحاث والإعلام في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي.

الناصرة 16000، ص.ب 10331
هاتف: 04-6114447
فاكس: 04-6114448
بريد إلكتروني:
magazine@eamaar.org

موقعنا على الشبكة:
www.eamaar.org

تصميم: مرحبا & الرسالة دعاية وإعلام



كلمة العدد



يوسف عواودة
مدير عام جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
awawdi@eamaar.org

كبّر مقلاتك ... وفكّر كبير

يروى أن صياداً كان السمك يعلق بصنارته بكثرة. وكان موضع حسد بين زملائه الصيادين. وذات يوم، استشاطوا غضباً عندما لاحظوا أن الصياد المحظوظ يحتفظ بالسمكة الصغيرة ويرجع السمكة الكبيرة إلى البحر، عندها صرخوا فيه "ماذا تفعل؟ هل أنت مجنون؟ لماذا ترمي السمكات الكبيرة؟ عندها أجابهم الصياد "لأني أملك مقلاة صغيرة".

قصة بسيطة ولكنها تعبّر عن حال الكثيرين من أصحاب الأعمال في مجتمعنا، أولئك الذين يرمون بأفكار المشاريع الكبيرة والأحلام الجميلة في البحر، لأسباب كثيرة أقنعوا أنفسهم بها، فالإمكانيات المحدودة، والواقع الذي نحياه، ووضعنا الخاص، وسوقنا الصغير، والمنافسة الشرسة، و، و... إلى آخره من الأسباب التي تشبه المقلاة الصغيرة التي امتلكها ذلك الصياد.

في عالم الأعمال والتجارة وفي سائر مجالات الحياة، الوصول للنجاح الكبير يبدأ بهدف كبير تضعه أمام ناظريك، والهدف الكبير يبدأ بحلم كبير يشغلك صباح مساء ويشعل في داخلك الرغبة في العمل، **واعلم أنك إن لم تمتلك هدفا تعيش من أجله فإنك عندها ستعيش من أجل أهداف الآخرين.**

نعم عليك أن تكبّر مقلاتك، عليك أن تكسر حاجز الخوف والتردد كما فعل كل من تعرفه من الناجحين في عالم الأعمال والتجارة والصناعة، فلا يمكن أن تكون من أصحاب الأعمال الكبار ما دمت تردد "إمشي الحيط الحيط وقول يا رب السترة" وما دمت تؤمن أن توسيع أعمالك يعني انكشافك أمام "غول" ضريبة الدخل.

هنالك حكمة تقول: "كما تفكر تكون"، نعم، إذا كانت أفكارك كبيرة عندها ستكون انجازاتك كبيرة. فكّر بأن تكون صاحب أكبر شركة في مجالك، فكّر بأن تكون مالكا لمجموعة من الشركات المشهورة، فكّر بأن تكون من كبار المصدرين والمستوردين.

قد يسأل سائل: هل يكفي وضع الأهداف والتفكير بها لتحصيل النجاح؟. فنقول: أن تمتلك هدفا ترافقه رغبة مشتعلة في تحقيقه سيجعلك تقدم بحب وحماس نحو العمل والتخطيط والتنفيذ.

لذا من باب أولى ومن أجل التأصيل والتأسيس لثقافة أعمال في مجتمعنا ومن أجل نشر تربية تدفع نحو هذا الاتجاه، وجب علينا في إعمار – كجسم وضع نصب عينيه نشر تربية اقتصادية في مجتمعنا العربي وتطوير ثقافة الأعمال فيه – أن نعمل بداية على نشر التفكير الايجابي لأنه بمثابة الأساس لثقافة الأعمال المنشودة.

فمن الترجمات العملية لنشر التفكير الايجابي – على سبيل المثال لا الحصر – كانت مشاركات وفود إعمار في المعارض والمؤتمرات الدولية، لنقول من خلالها لرجل الأعمال العربي أن عليك أن تفكر بعالمية وأن تتعرف على تجارب الآخرين وأن تعبر الحدود مصدرا ومستوردا. كما وكانت مجلة إعمار هذه التي بين يديك والتي حرصنا بأن تكون مرشدا ودليلا لرجل الأعمال وللمبادر الشاب نحو التفكير الايجابي والتخطيط السليم.

ومن برامج إعمار الأخرى التي تعتبر ترجمة فعلية لنشر التفكير الايجابي في مجال الأعمال كانت سلسلة الإصدارات التي بدأناها بـ "دليل المستورد" وسيليها إن شاء الله المزيد من النشرات العملية والمبسطة، كل هذا بالإضافة لنشر مقالات أسبوعية ثابتة في عدد من الصحف العربية.

لم نقتصر في عملنا على نشر التفكير الايجابي على جانب الأعمال المذكور أعلاه، بل طرقنا وبقوة جانبا آخر لا يقل أهمية، بل لعله أكثر أهمية، ألا وهو الجانب الاستهلاكي وضرورة نشر ثقافة استهلاكية رشيدة في مواجهة المد الاستهلاكي الذي بات يجتاح مجتمعنا. الأمر الذي سيساهم في تحويل وتوجيه الموارد المهدورة إلى العملية الإنتاجية عبر تمويل المبادرات والأعمال، فكان مشروع ترشيد الاستهلاك الذي بدأناه مع شريحة ربات البيوت ثم توسع ليعالج شرائح أخرى كشريحة الشباب والطلاب الثانويين.

نعم "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"، وليكن أول ما نغيره هو طريقة تفكيرنا، علّنا بذلك نحدث تغييرا في واقعنا الاقتصادي التعيس.

ولنا كلمة





د. سليمان إغبارية
رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
soliman@eamaar.org

كثيرة جدا الشعارات والعبارات الجميلة التي تتحدث عن شريحة الشباب وعن الآمال المنعقدة عليهم وعن ضرورة الاهتمام بهم ورعايتهم وتنمية قدراتهم، ولكنها قليلة وقليلة جدا البرامج والمشاريع التي تترجم تلك الشعارات وتلك العبارات إلى خطوات على طريق الوصول إلى الواقع المنشود.

فلما كان الشباب جيل الهمة والحماسة وأصحاب الأفكار والمبادرات الشجاعة، ولما كان وما زال شبابنا يعاني البطالة والتمييز، كان لا بد من إطار يرعى تلك المبادرات والأفكار، يرشدها ويدعمها ويساعد في تمويلها أيضا، إطار يتحول فيه الشاب العربي من باحث عن العمل إلى منتج ومشغل للآخرين.

لذا كانت مبادرة إعمار بتأسيس أول صندوق عربي لدعم المشروعات الصغيرة، ليقدم القروض والإرشاد للشباب أصحاب المبادرات الاقتصادية، قروضا بدون فوائد ربوية وبأقساط مريحة تميزه عن البنوك وعن سائر الصناديق، فضلا عن أنه موجه للشباب العربي الذي عانى وما زال يعاني شح مصادر التمويل التي تمكنه من تحقيق أحلامه بإقامة مشروعه الخاص. نسأل الله العظيم أن يوفقنا في هذا المشروع وأن يوفق أبناءنا الشباب في مبادراتهم وأعمالهم.

ترقبوا ... قريباً ... ترقبوا ... قريباً

أول صندوق عربي لدعم المشـروعات الصغيرة

صندوق إعمار لدعم
المشـروعات الصغيرة للشباب

مشـروعك الصغير مشـروعنا الكبير



الفرص الاستثماريّة الساخنة



رامي عنابوسي
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net



مجدي كتّاني
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net

نتلقّى شتّى الاستفسارات وعديد التساؤلات من رجال أعمال مخضرمين وناشئين وكذلك من مبادرين شباب حول مصالحهم القائمة ومشاريعهم المستقبليّة. -الملاحظ أنّ معظم التوجّهات الاستشاريّة تدور في فلك «الإدارة الماليّة» وبعبارة أكثر دقّة «الإدارة التمويليّة» - وحول سبل تخطّي هذه العقبة الكؤود التي تتحطّم على أعتابها المصالح الشامخة والمشاريع الرائدة، بل وتتحطّم أمامها أحلام شبابنا الذين هم عماد مجتمعنا ومستقبل وجوده.

إنّ اقتصادنا العربيّ لا يملك أيّ أمل أمام العقبات التي تحد تطوّره من كل جانب، ولسنا في صدد تهويل ولا تهميش دور الحكومات المتعاقبة وسياساتها المغذّية وأحياناً الموجدة لهذه العقبات، إلا أنّنا سنسلطّ الضوء على ذاتنا وعلى دور مجتمعنا الفاعل في تأخره الإقتصاديّ.

الإقتصاد هو الرافعة لمجتمع ناضج وناشط وقويّ، وفي ظل اقتصاد فقير يبقى المجتمع فقيراً في توجهاته، فالذي يفتقد للقمة يستسيغها يظل فكره منحصراً في إطار اللقمة والشربة، فما بالك باقتصاد فقير وكذلك تبعيّ؟ إنّ الفقير يفكر في طعامه والتبعيّ تظلّ آماله محدودة وطموحاته مضمحلّة، وتبعيّته الإقتصادية ستجرّ على الأجيال تبعيّة فكريّة ونفسيّة ينشأ من بعدها نشء خاو من الطموح ومليء بالتشنّجات الفكريّة والعقد النفسيّة، وقد أوضح ذلك الشيخ الشعراوي بكلمات قصيرة معبرة: «**إذا لم تكن اللقمة من الفأس فلن تكون الفكرة من الرأس**».

الإقتصاد هو الرافعة لمجتمع ناضج وناشط وقويّ، وفي ظل اقتصاد فقير يبقى المجتمع فقيراً في توجهاته، فالذي يفتقد للقمة يستسيغها يظل فكره منحصراً في إطار اللقمة والشربة

إنّ الذي دعانا إلى الكتابة في هذا الموضوع هو تلك المشاريع والأحلام التي شهدنا تبلورها وتبدّدها السريع ليس لسبب إلا لأن النمط العربي في الأعمال لا يزال تقليديًا ويأبى إلا التقوقع خلف مسلّمات وهميّة وعقد نفسيّة وفكريّة تعيق، بل تحتّم فشله وسقوطه إلى القاع المظلم.

العقبة الأولى: التمويل والفكرة

تكاد تكون المشاريع في وسطنا العربي مشاريع ذات صبغة واحدة تقريباً، تبدأ بالمال ثم بالفكرة، مع أنّ المشاريع الناجحة هي تلك التي تبدأ بالفكرة ثم بالتمويل.

المال يمكنه أن يموّل ويرعى فكرة ناجحة لكن ليس بإمكان المال أن يخلق فكرة رائعة، وقد أدرك العالم الغربيّ هذا الأمر فأوجد لذلك تقنيّة مدروسة وأنشأ لهذا الأمر سوقاً للأموال كي يتسنّى للفكرة أن تلتئم وتلتقي بالمال لينتجا معاً مشروعاً ضخماً ومميّزاً من بدايته حتى عالميّته.

فالفكرة يتم فحصها ضمن إطار "دراسة جدوى" مهنيّة، ويتبعها استقطاب تمويلي، ثمّ يتم إنشاء القالب التنظيمي ضمن دراسة إداريّة وماليّة مستفيضة في ظل فصل المال عن الإدارة والتسويق والتنظيم، وهكذا تقوم مشاريع تموّلها عدّة مصادر وعدة جهات وتنمو وتعظم وتكبر ويستمر نموّها لأجيال عديدة ومديدة، لا كما يحصل في المصالح العائليّة التي ما تلبث أن تتفكّك بعد جيل أو جيلين!

باختصار، عند انعدام مصادر التمويل يصبح للفكرة دور ثانويّ وللإبداع لن يكون أي معنى، ففرق كبير وواضح بين الفكرة ذات الرونق الإبداعي والريادي والتي تحمل رسالة والتي تختار من يستحق أن يموّلها وأن يكون شريكاً في إنجاحها وإنمائها، وبين فكرة خلقتها رغبة صاحب المال في حدود قدرته التمويليّة وتحت وقع شروطه وإملاءاته، فهذه لن تكون متميّزة ولن تكون ذات رونق بسبب المعوّقات والمقوّضات التي تكتنفها من كل جانب.

الحلّ:

1. توعيّة "أصحاب المال" من خلال الإعلام التعبويّ التوعويّ والمؤتمرات التثقيفيّة والنشرات المهنيّة واللقاءات والدراسات، كما وللمؤسّسات الإجتماعيّة والسياسيّة والدينيّة دور كبير في تغذية عوامل هذا التوجّه الذي مفاده الخروج على العادات والمسلّمات الاقتصاديّة والتمويليّة والتعصب العائلي.

ترعى مصالح شركات النفط وتضمن أقصى مستويات الربح للدول الأعضاء.

فرديّة العمل لا ترعى ولا تدعم النجاعة والعدالة الإجتماعيّة والمصلحة الإقتصاديّة بقدر ما ترعى وتدعم المصلحة الفرديّة والتي قد تجني وبالاً على سائر المجتمع وبالتالي على جميع أفراده.

الحل:

خلق قيادة اقتصاديّة تكون عادلة ومهنيّة وراشدة ولا يكفي أن تكون قيادة فقط! كما يمكن أن تكون هذه القيادة فرداً أو مؤسّسة أو هيئة ممثّلين حقيقيّين يكونونمن ذوي الكفاءة والرؤية الثاقبة، ويحملون رسالة سامية ويملكون قدرة ورغبة كبيرة في تحمّل أعبائها.

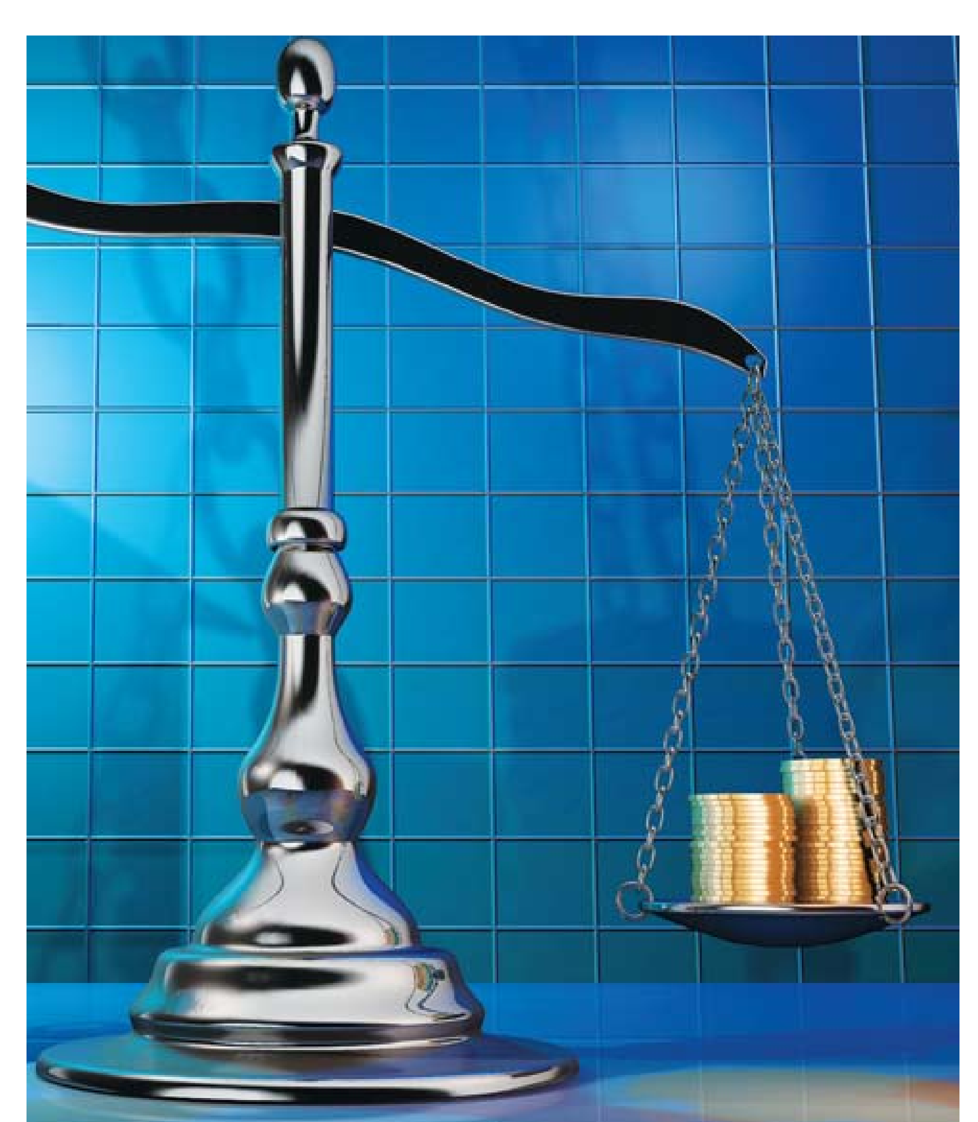
خلق مثل هذه القيادة هو حتم لازم لتدعيم الصحوة الاقتصادية المقبلة ولكي تضع برامج وخطط طويلة الأمد ترعى مصالح الأقليّة العربية وتطالب بها وتدافع عنها مقابل سياسات التهميش التي تمارسها وزارات الأغلبية المتعاقبة.

العقبة الثالثة: رعونة الأفكار

كثيرة هي الأفكار التي تتزاحم في خلجات وجنبات المبادرين والناشطين، ولكن الأفكار المدروسة والمدعّمة بدراسة جدوى تفصيليّة وبمرافقة مهنيّة ضليعة تكاد تكون شبه معدومة. وهكذا يجد أصحاب الأفكار صعوبة بالغة في إيجاد مصدر تمويل أو شريك تمويلي لأفكاره، وذلك لأن الفكرة لم يتمّ العمل أساساً على إنضاجها بالقدر المقنع بجدواها، وهكذا تقف المشاريع الشبابيّة والمشاريع النهضويّة عند هذا الحد من الأحلام العبثيّة رغم الحماسة الكبيرة والحرارة الشديدة التي قد يبديها أصحاب هذه المشاريع.

إنّ المشكلة مبدؤها مدارسنا ومناهجنا التعليميّة التي لا تعلّم الأجيال ولا تبيّن لها العلوم التجريبيّة والتطبيقيّة والأساليب المنهجة والمخطّطة والمدروسة كما ابتكرها أسلافنا فتلقّفها الغرب عنا وتخلّينا عنها، فكانت خطواتنا خبط عشواء بلا تخطيط سليم ولا توجيه حكيم ولا توثيق منظّم، وهذا ينطبق على تخطيطات شبابنا في شتّى مجالات الحياة: الحياة الجامعيّة والحياة الزوجيّة والحياة المهنيّة والحياة الإستهلاكيّة.





2. إيجاد إطار مؤسّساتي أو غرفة تجاريّة ذات صبغة شرعيّة موثوقة ترعى تلاقح الأفكار البناءة ومصادر التمويل، وتضمن الفصل المهني بين الجوانب الإداريّة والتمويليّة والعائليّة. على هذا الإطار أن يكون على أعلى درجات الثقة من خلال ضمّ شخصيات دينيّة ذات ثقل واعتبار كبيرين وفي منأىً قدر الإمكان عن التلوّن أو التلوّث السياسيّ المنفعيّ!

العقبة الثانية: فرديّة العمل

هذه مشكلة المشكلات وتكاد لا تنفك ارتباطاً بسائر العقبات، فقد لا تجد معضلة إلا وأمكن تخطّيها من خلال اتّحاد القوى وتكاتف الجهود، ولكن الجهود المبذولة تتبخر بلا طائل ولا أثر لأنّها مبعثرة ومشتّتة وغير موجّهة، ولذلك كان لوزارات الماليّة في المجتمعات الإنسانيّة دور القائد والموجّه والمخطّط الذي يرسم الطريق ويضع العلامات البارزة على جوانبه، فالقيادة الإقتصاديّة تكون أبعد ما تكون عن المصلحة الفرديّة أو الفئويّة التي يتأثر بها الأفراد.

> **تكاد تكون المشاريع في وسطنا العربي مشاريع ذات صبغة واحدة تقريباً، تبدأ بالمال ثم بالفكرة، مع أنّ المشاريع الناجحة هي تلك التي تبدأ بالفكرة ثم بالتمويل**

هذه النقطة يمكن توضيحها من خلال مصطلح "الكارتيل" ومثال ذلك منظمة الأوبك التي



فتجد الفرد من أبنائنا لا يستطيع التوفيق بين مجالات حياته ولا إتقانها مجتمعة أو منفردة بسبب عشوائية التوجّه وعدم استقلاليّة القرار وانعدام التخطيط أو الرؤية الواضحة والإعتماد المغلوط على "القدر" الذي جعله الكثيرون شماعة يعلّقون عليها كل أنواع الفشل التي تواجههم.

الحل:

1. يبدأ الحلّ بالعمل المكثّف على جيل المدارس من خلال توعية هذا الجيل وتثقيفه بحيث يتقن التخطيط المنهج والمدروس بعيداً عن الفوضى.

2. التثقيف والتوعية المدرسيّة والبيئيّة على استقلاليّة الرأي والتجّرد من مشاعر التبعيّة ومن أغلال الدونيّة، وعلى اعتماد الحقائق والوقائع بعيداً عن المثبّطات الوهميّة، مع ضرورة تغذية عصب "نقد الذات" لمنع الإندفاعية الزائدة والحميّة المهلكة.

3. ضرورة مساندة أصحاب الأفكار وإمدادهم بالأدوات الإداريّة والتسويقية والإرشاديّة من خلال مؤسّسة ترعى الأفكار كما أسلفنا، وتجنّد لها اقتصاديّين ذوي خبرة في دراسات الجدوى ومرافقة المشاريع عملياً وليس فقط نظريّاً.

العقبة الرابعة: تقوقع المموّلين وتشكّكهم

المموّلون في غالبيّتهم ليسوا من الجيل الشبابي، وهذه شريحة نشأت وشبّت وشابت على عادات استثماريّة تقليديّة يشوبها التشكك ويحجزها فكرها التقليديّ عن المجازفة في مجالات جديدة غير تقليديّة كمجالات التكنولوجيا المتقدّمة مثلاً أو الصناعات الحديثة، كما وتتخوّف من الإستثمارات الكبيرة بفعل التحفّظات الوهميّة النابعة من التخوّف من المجهول.

الحل:

يمكن أن تقدّم الحلّ جهة مؤسّساتية كما أسلفنا تكون ذات خبرة ومهنيّة ومحط ثقة الجهات المموّلة وتقدّم للمموّلين الإرشادات والإيضاحات من خلال دراسات مهنيّة حياديّة تجمع بين خبرة الأجداد ومهنيّة الأبناء وتزيل الهوّة والشرخ الحاصلين بين القديم والجديد!

كما وتضمن هذه المؤسّسة القياديّة الجامعة والحكيمة أن يتم توزيع المخاطر بحيث لا يتحمّل المخاطر مموّل وحيد، بل عدة أطراف تنسّق بينها المؤسّسة وتقوم بتوحيدها معاً حول فكرة أو استثمار مدروس بشكل جيّد، وبذلك يتقوّض شعور المجازفة الذي قد ينتاب المستثمرين بعد توزيع المخاطر وكنتيجة لشعور الاطمئنان في ظلّ حضور حقيقي وفاعل لجهة راعية ومستثمرين آخرين.

العقبة الخامسة: انفصال الجانب الدعوي الأخرويّ عن الجانب الإقتصادي الدنيويّ

إنّ انحسار الأخلاق عن أسواق المال الأوروبيّة والأمريكيّة ولّدت أزمات إقتصاديّة ومعاناة شديدة للعالم ككلّ، ولا تزال الأزمة الكبيرة لم تنفجر بعد وإن كانت مظاهرها بادية بوضوح وجلاء لكل إقتصاديّ.

مبدأ فصل الدين عن الدولة قد تبنّته جماعات وفئات سياسيّة ودينيّة من حيث تدري أو لا تدري، فلا تكاد تجد حزباً أو جماعة إلا وقد فصل شيئاً من مبادئ الدين والحياة وأهمله، فهناك من انسلخ عن الدين انسلاخاً تامّاً وفصل الدين عن حياته كلّها وهناك من فصل الدين عن جانب أو جوانب في الحياة، فتجد من ينعزل عن السياسة أو عن الإقتصاد أو عن جوانب اجتماعيّة أخرى.

> إنّ انحسار الأخلاق عن أسواق المال الأوروبيّة والأمريكيّة ولّدت أزمات إقتصاديّة ومعاناة شديدة للعالم ككلّ، ولا تزال الأزمة الكبيرة لم تنفجر بعد وإن كانت مظاهرها بادية بوضوح وجلاء لكل إقتصاديّ

الحل:

بما أنّ هذا الفصل وهذا الانسلاخ هما انفصام وانقسام أصابا مجتمعنا وتأثّر به رجال الأعمال كغيرهم، لذلك فمن الواجب إعادة ترتيب الأوراق الدعويّة من جديد وسدّ الفراغ الكبير الذي نتج عن تغيّب الأخلاق الإقتصاديّة من مفردات التربية والدعوة والتوجّه إزاء دور المال الكبير في مساندة المجتمع وتقوية أركانه وإرساء ركائزه.

ولا نزال نكرّر أن أيّ فكرة أو دعوة لا يدعمها ولا يغذّيها اقتصاد قويّ هي إلى زوال عاجل أو آجل، ولهذا كانت الصلاة هي عمود الدين وكانت الزكاة (المال) هي العامود المقابل له والمقرون به، بل كان فرض الصلاة في نهاية العهد المكّي وكان وجوب الإنفاق في بدايته!

العقبة السادسة: التسرّع في جني الأرباح واستعجال الثمرة

هذه العقبة أصلها نفسيّ، وللحياة الإجتماعيّة دور كبير في تضخيمها، تلك الحياة المتلاطمة و«الزاخرة» بألوان العنف وانعدام الأمن والأمان والخلافات العائلية والتفكّك الأسري الذي يعيشه المجتمع، فهذه عوامل مغذّية لألوان التوتّر العصبي المستشري والمستعصي الذي يغزو المجتمع، إضافة إلى شحّ مصادر السيولة التي قد تجعل المستثمر يحجم عند ضخ أمواله في مشروع طويل الأمد.

الحل:

هذه العقبة أشبه بأحجية الدجاجة والبيضة من حيث من يؤثر على من؟ هل الحالة الإقتصاديّة السيّئة هي سبب العنف وقلّة الأمن والأمان أم العكس هو الصحيح؟

الإجابة معقّدة ولا شك أن للحالة الإقتصاديّة ولانتشار الجريمة اتّصال مباشر ومعاكس وتأثّر مزدوج، وتوحيد القوى والجهود التمويليّة والإستثماريّة كفيل بحلّ كثير من الإشكالات لأنّ الاتّحاد الإستثماري يقلّل من المخاطر كما أسلفنا في العقبة الرابعة وكما أنّ شعور التكاتف والمشاركة يقلّلان من وحشة الطريق ومن مخاطر السيولة.

حيث يمكن عبر تفعيل تلك المؤسّسة القياديّة العمل على توزيع الإستثمارات بحيث تتنوّع من استثمارات طويلة الأمد وأخرى قصيرة الأمد ومنها ما هو أكثر مخاطرة وما هو أقلّ، وبالتالي يكون النفع أكبر والمخاطرة أقل والتوتّر أخف.



العقبة السابعة: شحّ المشاريع الإنتاجيّة والصناعيّة والتكنولوجيّة

هذا الجانب مردّه إلى جميع العقبات السابقة وهو نابع ومتأثر من جلّ النقاط التي ذكرنا. فالمشاريع الإنتاجيّة والصناعيّة والتكنولوجيّة هي العصب والشريان الأساسيّ لإيجاد فرص عمل وحفظ مقدّرات المجتمع ومضاعفة قوّته الإقتصاديّة وثقله السياسيّ والتحرّر من أوهاق التبعيّة وغثائيّة الطرح وهشاشة الحضور.

العرب بشكل عام هم ذلك العنصر الخامل الذي يأكل ويشرب ويتمتع، ثمّ هو لا ينتج ولا هو يصنع ولا تجده يقدّم للبشريّة منتجات حقيقيّة. نعم، نحن العرب عنصر مستهلك وعلى ما يبدو أعجبنا أن يصنع غيرنا لنا كل شيء بما في ذلك المأكل والمشرب والملبس والأجهزة والمركبات.

بل وراح أبناؤنا يقدّسون المنتج "أزرق أبيض" بنسبة 68% بفعل الدعاية المستمرة وعمليات غسل الدماغ وعقدة التبعيّة والدونيّة، حتى فقدنا ثقتنا بأنفسنا وبقدراتنا وبقليل منتجاتنا، فترى الواحد منّا يفضّل أيّ منتج على أن لا يكون عربيّاً. فالعاقل يدعم منتجاته الوطنيّة أو الذاتيّة لأنّ في ذلك دعم لمجتمعه ولذاته أمّا أن يدعم المنافسين ففي ذلك تقوية للمنافسين على حساب إضعاف الذات!

الحلّ:

آن الأوان أن نسعى إلى تغيير توجّهنا من خلال توحيد القوى الإستثماريّة والتمويليّة وتوجيهها نحو تطوير ودعم الأفكار الإنتاجيّة والصناعيّة من جهة، وتسويق وتدعيم وترميم وإعادة بناء جسور الثقة في المنتجات العربية والعمل من جهة أخرى على صياغة الأخلاق والمبادئ الانتاجية المتقنة لدى المصنعين والمنتجين العرب.

همسة حكيمة وناقدة:

أدرك الغرب أهمّيّة مقاطعة الاقتصادات الأخرى وضرورة غزوها في عقر دارها فكيف نجحوا في ذلك؟

ركّزت الدول الغربيّة على تقوية منتجاتها وصناعاتها جودة وتكلفة، ثمّ دعمت دعاية قوية وغزيرة غزت فيها العالم، ومن خلال ذلك فرضت هيمنتها الاقتصادية وفرضت المقاطعة الإنتاجيّة على المجتمعات الفقيرة، فكانت النتيجة ان دعم المستهلك أعداءه وحارب ذاته!

وبعبارة أوضح، يمكنك أن تفطم المجتمع عن منتج ما من خلال حرمانه منه وكبته، ولكن هنالك ما هو أجدى وأنفع وهو أن توفّر له منتجاً أفضل وأجود وأرخص. لقد اختار الغرب الوسيلة السلميّة الثانية ونحن اخترنا الوسيلة الحربيّة الأولى ! فنجحت طريقتهم وسموها حضارة، وفشلت طريقتنا وسموها إرهاباً!

المقاطعة ليست الغاية بل وسيلة توجيهيّة نحو ما هو بديل، وبفقدان هذا البديل تفقد المقاطعة تأثيرها وغايتها، ولذلك فنحن لا ندعو إلى مقاطعة العالم بل ندعو إلى التواصل مع ذاتنا ومع أنفسنا وإلى دعم منتجاتنا وتصديرها إلى غيرنا فخير وسيلة للدفاع هي الهجوم، ويكفي لذلك مثالاً دولة تركيا المسلمة التي فرضت حضورها بقوة اقتصادها وبحضور لافت لمنتجاتها وبتقدّم صناعاتها فباتت دولة قويّة في كلّ مضمار ولها ثقل ووزن فاعل له اعتبار!

ولكن هل يملك مجتمعنا قدرات تؤهّله لأن يقوم بهذه المشاريع الضخمة؟

الحقيقة أن مجتمعنا يملك أن يغيّر ويبدّل، بل تستطيع كل بلدة وكل قرية أن تفعل الكثير بل أكثر مما نتخيّل، ونعطي مثالاً واحداً ومنه أعط لفكرك أن يحلّق في أفكار لا حصر لها:

لو نظرنا إلى عادات وأنماط الإستهلاك السيّئة التي يحياها مجتمعنا، وتكفي عادة التدخين القبيحة كمثال صارخ، لوجدنا أن نسبة 30% وأكثر هي من المدخّنين، فبلدة تعدادها 20،000 نسمة، فيها قرابة 6،000 مدخّن ومدخّنة بتكلفة قد يصل معدّلها قرابة 20 شاقل للفرد يومياً، وتشكّل تكلفة يوميّة للبلدة تصل إلى 120،000 شيقل يومياً، و 3،650،000 شيقل شهريّاً، ومبلغاً سنويّا يصل إلى 43،800،000 شيقل، وعلى مدار 5 سنين يبذّر أهل بلدة واحدة من قرانا التي تعاني الفقر والعوز ونقص الميزانيات ما قد يصل إلى 219،000،000 (219 مليون شيقل!!)، وهذا كلّه لبلدة واحدة فقط تعداد سكانها 20،000 نسمة وبنسبة مدخنّين دنيا لا تتعدّى 30%. والأمر كذلك ينطبق على استهلاك الأرجيلة والاستخدام المفرط للهواتف النقالة وغيرها ممّا نعجز عن حصره في مقال واحد.

قس على هذا المثال أمثلة أخرى كثيرة يمكن من خلال توحيد كثير من الجهود والتوعية التثقيفيّة أن تلتئم وتجتمع لخدمة كل بلد وخدمة المجتمع العربي بأسره، الملايين المملينة من الشواقل للتي يمكن استغلالها وتوجيهها خير توجيه.

العقلية الاستهلاكية ومستقبل الأمة

طارق حسن السقا

من المحاور المُلِحّة التي يجب أن تأخذ حقَّها في طاحونة التَغيُّر الذي نأمُله للأمة محورُ تغيّر العقلية الاستهلاكية عند الكثيرين من أبناء أمتنا. ويبقى أيضا إعادةُ تكوين العقلية المنتجة عند أبناء هذه الأمة هدفًا كبيرًا نجاهد جميعا من أجله، أو بالأحرى من أجل أن تبقى رؤوسُنا طافية فوق الماء؛ فكل الدلائل تنبىء بنتائج كارثية إن سارت الأمةُ وهي تحمل لواء الفكر الاستهلاكي، أو تصر على إنتاج ما لا تحتاج، واستهلاك ما لا تنتج.

العولمة ونشر ثقافة الاستهلاك

منذ ظهور العولمة سنة 1990م وهي تهدف إلى نشر ثقافة الاستهلاك، وتصدير ثقافة السوق، وشل إرادة الإنتاج، وقتل الإبداع في الدول الفقيرة. وعمَدت إلى أن يتحقق ذلك جنباً إلى جنب مع إجبار هذه الشعوب على إنتاج ما لا تحتاج، واستهلاك ما لا تنتج. وجاء ذلك بالتوازي -أيضا- مع إغراق كل المجتمعات التي تغزوها العولمة بالقيم المادية، وتحطم القيم الأخلاقية التي تميزها. ويبقى الهدف الكبير من وراء كل ذلك محصورا في كلمة واحدة؛ هي: **تحقيق المزيد من فرص الكسب والثراء على حساب شعوب العالم الفقيرة!.**

ومن أجل تهيئة عقول شعوب العالم لقبول الفكر الاستهلاكي بسرعة وبغير إهدار للوقت عمد منظّرو العولمة إلى السيطرة على وسائل الإعلام، وتطويرها بُغيةَ غزو عقول الشعوب، وخلق العقلية الاستهلاكية النهمة، وتهيئتها لقبول ثقافة العولمة الاستهلاكية بسرعة وبغير إهدار للوقت؛ فهم يؤمنون بأن "التشابه في الأفكار يولّد حتمًا تماثلا في السلوك"، ولعل الكم الهائل من الإعلانات التجارية التي تصدعنا بها وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة في كل حين يؤكد لك هذا البعد، ويؤكد لك أن هذا أحد الأسباب التي ساعدت إلى حد كبير على خلق العقلية الاستهلاكية في مجتمعاتنا.

العقلية الاستهلاكية تبيض وتفقس!

والعقلية الاستهلاكية هي تلك العقلية التي تُقبل على الاستهلاك متجاوزة درجة إشباع الحاجات الطبيعية الضروريّة للعيش إلى إشباع الحاجات الثانوية غير الضرورية، والتي يمكن أن يستغني عنها أصحاب الإرادات القوية، أو أولئك الذين يدركون أبعاد المخطط وخطورة المؤامرة. ولعل ذلك يعطينا تفسيرًا لأسباب إغراق أسواقنا بجليل منتجات الغرب من: الهامبورجر، والبيتزا، والكولا، والأيس كريم، والفياجرا، وأفلام هوليود، وموسيقى الجاز و(الروك آند رول) ومنتجات الجينز وقبعات الكاوبوي، والمخدرات بكل أصنافها، وأفلام الجنس والعنف والإثارة والرذيلة بكل أنواعها،

> **العقلية الاستهلاكية هي تلك العقلية التي تُقبل على الاستهلاك متجاوزة درجة إشباع الحاجات الطبيعية الضروريّة للعيش إلى إشباع الحاجات الثانوية غير الضرورية**

وكلها مما يغذي العقلية الاستهلاكية، ولعل ذلك أيضا يفسر أسباب إلحاحهم الدؤوب على عقول الشعوب في تتابع عجيب.

كان من نتائج هذا الإلحاح أن انتشرت العقلية الاستهلاكية النهمة عند أبناء أمتنا بنسبة كبيرة؛ فلم يكن الأمر مستغربا حينما طالعتنا الأنباء بأننا ننفق مئات الملايين من الدولارات على الذهب والمجوهرات، ومكالمات الجوال، ورناته الخليعة، والأيس كريم المستورد، والعطور، ومستحضرات التجميل، والبخور، والمكسرات، ولعب الأطفال، والتدخين.

وما هذه النماذج التي ذكرناها -على سبيل المثال لا الحصر- إلا إحدى الدلائل القوية على أن العقلية الاستهلاكية في مجتمعاتنا بدأت تبيض وتفقس.

حكمة أبي الأسود الدؤلي

ودعني أعود بك إلى ما قبل ميلاد العولمة بـ1300سنة تقريبا، وبالتحديد إلى الليلة التي اشترى فيها أبو الأسود الدؤلي حصانا -وهو القاضي المشهور، والتابعي المعروف، والشاعر المجيد-. في تلك الليلة استيقظ أبو الأسود على صوت غريب، ولما تحسس الأمر وسأل قالوا له: "إنه صوت الحصان يقضم شعيره طوال الليل"، فقال أبو الأسود الدؤلي مقولته الحكيمة: "والله لا أترك في مالي من أنام وهو يمحقه ويتلفه، والله لا أترك في مالي إلا ما يزيده وينميه".

وفي الصباح باع الحصان، واشترى بقيمته أرضا للزراعة.

إن حكمة أبي الأسود جعلته يرفض الإذعان للعقلية الاستهلاكية منذ اليوم الأول، كان الرجل يؤمن أن من يسلم نفسه، وماله، وموارده للعقلية الاستهلاكية إنما يسلم مصيره للإخفاق والهلاك. وهذا ما لم تقبله عقلية أبي الأسود، وما لا تقبله عقليات كل الأسوياء على مر الزمان. إن حكمة الرجل جعلته يفضل اقتناء مصدر إنتاجي (أرض للزراعة) بدلا من الحصان (كمصدر



استهلاكي).

لقد آن الأوان أن ندفع شعوبنا دفعا للبعد عن ثقافة الاستهلاك، وتثقيفهم بثقافة الإنتاج، والبعد عن المظهرية، وحب الظهور، والرغبة في التميز والاختلاف، وحب التملك والتباهي. إذ يُجمع المتخصصون على أن العقلية الاستهلاكية عقلية سطحية بدائية، تميل إلى حب الظهور والتقليد بالتبعية، تربط السعادة دائما بالقدرة على اقتناء كل ما تشتهيه النفس. هدفها الأساسي في الحياة هو تحصيل الملذات مهما كانت الوسائل، وهذا يفتح المجال عند أصحاب العقليات الاستهلاكية إلى طلب المزيد. هذا المزيد يفتح المجال أمام مزيد آخر هو (مزيد المال)، وفي رحلة البحث عن هذا (المزيد) غالبا ما تتولد الكوارث.

إن استشراف المستقبل ينبىء بنتائج كارثية جمة إذا لم تتخلَّ مجتمعاتنا عن العقلية الاستهلاكية، وتعُدْ سريعا إلى (الفلسفة الدُّوَلية) فلسفة الإنتاج والبعد عن كل ما من شأنه إهدار ثرواتنا ومواردنا دون مردود إيجابي حقيقي

إن استشراف المستقبل ينبئ بنتائج كارثية جمة إذا لم تتخلَّ مجتمعاتنا عن العقلية الاستهلاكية، وتعُدْ سريعا إلى (الفلسفة الدُّوَلية) فلسفة الإنتاج والبعد عن كل ما من شأنه إهدار ثرواتنا ومواردنا دون مردود إيجابي حقيقي. فلا بد من العودة السريعة إلى إعداد الفرد المنتج، والبيت المنتج، والقرية المنتجة، والمجتمع المنتج، لا بد من إنتاج ما نحتاج إليه. لا بد من العودة إلى المشروعات الإنتاجية الصغيرة، بدلا من التباهي بالعقلية الاستهلاكية المقيتة التي ليست سوى واحدة من الحراب التي رشقتها العولمة في قلب الأمة، وهي تعلم أنها الحربة التي ستصيب الأمة في مقتل.

فهل نطلق هذه العقلية قبل فوات الأوان، وقبل أن تغوص رؤوسنا في الماء؟!.

تقرير مصور لمعرض المنتجات العر

أقامت "جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي"، معرض المنتجات العربية الأول تحت اسم "صنع في بلدي"، والذي جمع منتجات كبرى الشركات والمصالح العربية المنتجة والمصنعة في الداخل الفلسطيني، وذلك في متنزه الواحة بمدينة أم الفحم.

وقام بقص شريط الافتتاح كل من الشيخ كمال خطيب نائب رئيس الحركة الإسلامية في الداخل الفلسطيني، والأستاذ محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة العليا والدكتور سليمان اغبارية رئيس جمعية إعمار والشيخ خالد حمدان رئيس بلدية أم الفحم، وذلك بحضور العشرات من كبار رجال الأعمال وأصحاب المصالح في الوسط العربي. ويعتبر المعرض الأول من نوعه، ويهدف إلى ترويج وتسويق المنتوجات العربية بين التجار وأصحاب الأعمال العرب وبين جمهور المستهلكين العرب. وكذلك لإبراز المنتج العربي كمنتج أصيل ذي جودة وقدرة تنافسية.




ضيوف الاحتفال يفتتحون المعرض بقص شريط الاحتفال

يوسف عواودة مدير جمعية إعمار عند إلقاء كلمة إعمار



جانب من الحضور في المؤتمر الصحفي



السيد محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة عند إلقاء كلمته



الدكتور سليمان احمد رئيس جمعية إعمار عند إلقاء كلمة الافتتاحية



الدكتور سليمان احمد يكرم العارضين عند افتتاح المعرض

ربية الأول (صنع في بلدي)


أعضاء إعمار يتفقدون العارضين أثناء المعرض


صورة عامة لمعرض "صنع في بلدي"


إحدى زوايا العرض في معرض "صنع في بلدي"


أعضاء إعمار يتفقدون العارضين أثناء المعرض


جانب من المشاركين في المؤتمر الصحفي


إعلاميون وشخصيات رسمية يتجولون في المعرض

تكريم الرعاة الرسميين في المعرض


الشيخ خالد حمدان يكرم ممثل شركة عمر المختار Omall


السيد محمد زيدان يكرم السيد محمد مشارقة صاحب وكالة مشارقة


الدكتور سليمان أحمد يكرم
السيد عبد المجيد صالح مدير شركة المشهداوي

السيد عبد الرؤوف مواسي يكرم
السيد أحمد مصطفى مدير شبكة ستار لايت

الشيخ كمال خطيب يكرم
السيد أحمد مواسي صاحب شركة باطون أ. مواسي



الرحلة من الاختراع إلى براءة الاختراع

ما بين الواقع والطموح عقبات وصعاب

هذا هو المفهوم السائد، ولكن ماذا لو تحولت العقبات والصعاب إلى إصرار وتحدي، فلا شك انه في هذه التوليفة يخلق الإبداع وتظهر ملامح التميز.

فبينما يفكر الكثيرون منا في البحث عن عمل يستر الحال، ثم الزواج من بنت الحلال، ثم الانخراط في عالم الأعمال، ترى المبدعين يعيشون في عالم آخر ،يضحون بكل ما يملكون وأحيانا .... بما لا يملكون، كل هذا من اجل أن يحققوا ذاتهم، ومن بعدها الوصول إلى الرضا عن الذات والذي يقيسونه بمقاييس تختلف عن تلك التي يستعملها الأشخاص العاديون، فما هو السر وراء كل هذا وماذا سيقدمون للمجتمع؟ ومتى سيتسنى لهم إشباع حاجاتهم الأساسية؟ تبقى هذه الأسئلة مبهمة حتى ينطق الزمان وتتحدث تفاصيل الواقع عن انجازات هؤلاء المتميزين.

أجرى اللقاء:
غسان صالح
مركز مشاريع
في جمعية إعمار

هذه هي قصتنا، لقاء قصير عن مشروع عظيم، فلا تصدق انك حين تدخل إلى ذلك الفناء المتواضع من بين أكوام الخردة، انك ستصل إلى غرفة.... أكثر تواضعا ولكن، ماذا ستجد داخل تلك الغرفة؟

ستجد موهبة فذة ما زال ينتظر إلى اليوم أناس متميزون مثله، لعلهم يؤمنون بفكرته وخصوصا أن هذه الفكرة قد خرجت إلى النور ولم تبق حبيسة مثل ملايين الأفكار التي ولت في عالمنا العربي ،فان هذه الفكرة أصبحت جهازا يعمل داخل المركبات، يصغر العالم فيحتويه، انه " سمارت كار " ، حاسوب السيارة الذي حصل على براءة اختراع، عنه سيحدثنا من أوجده.



بدأت ادرس في بئر السبع برمجة حاسوب لكن الظروف المادية حالت دون إتمام دراستي رغم أنني كنت حاصلا على تقدير ممتاز، فقررت أن انخرط في سوق العمل

إعمار: بداية هل لك أن تعرفنا عن نفسك؟

أنا حسام حسين بيادسة، من باقة الغربية عمري ثلاثون عاما.
فور تخرجي من الثانوية عملت في إحدى الشركات التي تقوم بتركيب أجهزة أمان، وبدأت أتقدم في تلك الشركة إلى أن قررت انه علي أن أكمل دراستي، فبدأت ادرس في بئر السبع برمجة حاسوب لكن الظروف المادية حالت دون إتمام دراستي رغم أنني كنت حاصلا على تقدير ممتاز، فقررت أن انخرط في سوق العمل، فعملت بتصليح أجهزة الحاسوب، والآن أنا اعمل كهربائي سيارات فهي مهنة والدي، وهذا ما ساعدني على اختراع جهاز "سمارت كار" .

إعمار: ما هو جهاز " سمارت كار " ؟

هو جهاز حاسوب يتلاءم مع المركبات، وهذا الجهاز بمثابة حاسوب (كالحاسوب النقال) ومضاف إليه كل ما يمكن تشغيله داخل المركبة، مثل جهاز الحاسوب بطبيعة الحال



والذي يحتوي على انترنت ،كما يمكن تشغيل المسجل والراديو والهاتف الخلوي على نفس الجهاز بالإضافة إلى دليل الطريق الذي يدعى GPS وكل هذا يعمل بواسطة اللمس.

إعمار: كيف تولد الطموح لديك بان تكون مخترعا وان تحصل على براءة الاختراع؟

في الحقيقة هذا السؤال ينقسم إلى قسمين، ففكرة أن أكون مخترعا رافقتني منذ نعومة أظفاري، فقد كنت احلم بان اخترع شيئا ما، ولكن ما أن أفكر في اختراع ما حتى أجده في الأسواق، او ان تكون قدراتي ومهاراتي لا تساعدني

في اختراع هذا الشيء.

وأما الشق الثاني من السؤال وهو حصولي على براءة الاختراع، فلا أخفيكم سرا انه في بداية الأمر لم يخطر ببالي موضوع براءة الاختراع، كما لم يكن هدفي أن احصل على براءة الاختراع فقد كان يهمني الاختراع نفسه، ولكني حين أدركت أن هذا الجهاز لم يصنع من قبل بهذه المواصفات المتكاملة وإنني صاحب السبق بإيجاد هذا الجهاز على ارض الواقع حينها خطر ببالي أن أكمل الطريق في تسجيل هذا الجهاز في براءة الاختراع.

إعمار: إذا من أين جاءت فكرة اختراع جهاز "سمارت كار"؟

تولدت فكرة هذا الجهاز عندما سافرت مرة مع صديق لي إلى مدينة بئر السبع وكنا في سيارة قديمة نسبيا، أي لا تحتوي على التجهيزات الحديثة، حينها حدثت صديقي قائلا، أرأيت لو أن لدينا الآن حاسوب أو انترنت لكنا قد استغلينا وقتنا في هذه المسافة الطويلة، ومنذ ذلك الحين لم ادع الفكرة حبيسة في مخيلتي، إنما بدأت اجمع المعلومات عن كيفية ملاءمة الحاسوب

> **نحن في بيئة لا تكثر فيها الاختراعات حتى يكون الحصول على براءة اختراع أمر سهل، ولذلك واجهتني عدة عقبات واذكر منها أولا ما يتعلق بالإمكانات المادية المتواضعة، فشح هذه الإمكانات يحول دون تنفيذ أي مشروع**

داخل السيارة، وعكفت على هذه الفكرة أياما وليالي حتى جمعت الأفكار والمعلومات الكافية لتطبيق الفكرة.

إعمار: لا شك أن الحصول على براءة الاختراع ليس كأي ترخيص عادي، فما هي العقبات والصعوبات التي واجهتك للحصول على براءة الاختراع؟

نحن في بيئة لا تكثر فيها الاختراعات حتى يكون الحصول على براءة اختراع أمر سهل، ولذلك واجهتني عدة عقبات واذكر منها أولا ما يتعلق بالإمكانات المادية المتواضعة، فشح هذه الإمكانات يحول دون تنفيذ أي مشروع، أما الأمر الثاني فيتعلق بالمثبطات والمحبطات من البيئة المحيطة، فمنهم من لا يؤمن بما تصنع، وآخرون يتهكمون عليك وآخرون...، كذلك فإن من اعقد المشاكل التي واجهتني هي عدم وجود الشخص صاحب الخبرة والتجربة في براءة الاختراع، فعدم وجود الموجه أو البوصلة يجعل مشروعك يستغرق وقتا أطول.





إعمار: متى قمت بتصميم أول جهاز وقمت بتشغيله؟

أول جهاز قمت بتركيبه كان قبل أربعة أعوام، وبالطبع كان داخل سيارتي الخاصة، وحين قمت بتشغيل هذا الجهاز زارني احد المواقع المحلية لتصويره، ومن الجدير بالذكر أنني حينها لم أكن حاصلا على براءة الاختراع بعد لأنني –والشيء المضحك– لم أكن اعرف حينها أنني صاحب براءة اختراع، وحين قمت بتشغيل الجهاز انتابني شعور لا أستطيع وصفه.

–وحين بدأ يتذكر الموقف بدت على وجهه علامات ذلك الذي يبشر بمولوده الأول فامتزج الخجل بالفرح حتى صنع ذلك الاحمرار في وجهه–

إعمار: هل حاولت الترويج لهذا الجهاز عبر قنوات الترويج أو المعارض أو ما شابه ذلك؟



على مستوى الصحافة والمواقع لم أقم بذلك، ولكني اشتركت مرة في معرض (اوتوموتورس) الذي يقام في تل أبيب وهذا المعرض يختص بكل ما هو جديد للسيارات، ومن بعدها شاركت في معرض صنع في بلدي الذي نظمته جمعية إعمار، وللوهلة الأولى لم يصدق الزوار أن هذا الاختراع (صنع في بلدي)، ودعيت مرة إلى معرض في تركيا ولكن الظروف حالت دون اشتراكي في المعرض.

إعمار: رغم ذلك فالكثيرون لم يسمعوا عن جهازك حتى الآن، فما هي الخطوات القادمة لكي تعرف الناس على هذا الجهاز ؟

أنا الآن بصدد تصميم موقع انترنت لكي أقوم بالترويج لهذا الجهاز والذي أود التنويه إليه أنني بفضل الله حتى الموقع الذي أقوم بتصميمه فهو من (اختراعي) تصميمي أنا، أي أنا من يعكف على بنائه وتصميمه وليس شخصا آخر، فطبيعة دراستي –الجزئية– للحاسوب وعملي كتقني في الحاسوب وفني في كهرباء السيارات، أكسبتني عدة مهارات وإلا فلن أتمكن من اختراع جهاز يحتاج إلى عدة مهارات.

إعمار: كيف ترى مستقبل المخترعين العرب في ظل هذه الظروف المحيطة؟

سأكون صريحا جدا، المستقبل للمخترعين العرب حتى الآن بحاجة إلى رحلة طويلة وشاقة، فظروفنا في الداخل تحد من إطلاق وإخراج الإبداعات كما أن اقرب المقربين منك يظنك أحيانا انك " مجنون " أو انك تركض وراء سراب، ولكن أنا لا أقول هذا لكي أحبط المواهب الشابة، إنما ليأخذوا شحنة من الطاقة تكفيهم للوصول إلى هدفهم، ولكي لا يصدموا فيتراجعوا وهم في منتصف الطريق.

إعمار: واضح انك متألم ولكن خوضك لتلك التجربة أكسبك خبرات عديدة، هل تستطيع أن تلخص هذه التجربة بنصائح للشباب المبادرين من الوسط العربي؟



نصائحي من تجربتي المتواضعة للشباب هي:

1. كل شخص يملك فكرة عليه أن يؤمن بها، وان يكون على يقين انه سينجح وإلا فلا يبادر بالعمل أفضل له.
2. كل مشروع يحتاج إلى دراسة وتأني، فدراسة المشروع من جميع جوانبه كفيلة بنجاح المشروع على ارض الواقع.
3. من أهم الأمور في نجاح المشروع هي المحافظة على السرية والكتمان، حتى تتبلور الفكرة ويبدأ تنفيذها، فربما يأخذ الفكرة شخص إمكاناته تساعده على التقدم أسرع من صاحب الفكرة نفسه.
4. على كل شخص يريد أن يقدم على مشروع أن يختار الشركاء ومصادر الدعم والتمويل بحذر.
5. وأخيرا من الخطأ أن تظن أن جميع الناس يفكرون كما تفكر، فحاجات الناس مثلا لهذا الاختراع مختلفة عن بعضها.

إعمار: هل توجه رسالة معينة إلى المجتمع لكي يتسنى للشباب إخراج المواهب والطاقات الكامنة؟

على الجميع أن يدرك إن أي مشروع عليه أن يبدأ من الحاضنة الأساسية للشباب وهي المدرسة، فاستغلال الطاقات وتوجيه المواهب للاتجاه الصحيح يبدأ من مرحلة الثانوية –وحتى من قبل هذا– فكثير من الشباب المبدعين لا يدركون ما هي مواهبهم وقدراتهم، ولذلك هم بحاجة إلى أخصائيين لتوجيههم وإرشادهم، وهنا أود أن الفت الانتباه بأن أصحاب المواهب والمبدعين لا يجلسون على المقاهي أو في الملاهي ليعرفهم الناس، فمن يا ترى سيبحث عنهم ويحسن استغلال الطاقة الكامنة عندهم؟

بهذا السؤال ختم حسام بيادسة مقابلته وترك الإجابة للسامع والقارئ.



معطيات ومقارنات:

الاختراعات بالعالم العربي

- عدد الاختراعات في العالم العربي تبلغ 200 اختراع
- عدد الاختراعات في اليابان وحدها تبلغ 29،000 اختراع
- احصائيات: اسرائيل 16،000 براءة اختراع بينما العرب مجتمعين سجلو 800 براءة اختراع أي ما يعادل 5% من براءات الاختراع في اسرائيل
- في العقدين الماضيين: لا يوجد أي ابتكارات او اختراعات مرشحة لجائزة نوبل لدى العالم العربي
- اغلب الاختراعات العربية تنشأ وتنمو في الغرب
- سجلت كوريا الجنوبية خلال الاعوام 15 السابقة 1000 اختراع سنويا
- سجلت فنلندا خلال الخمس سنوات السابقة 1000 اختراع سنويا ايضا

عدد برائات الاختراع المسجلة في الولايات المتحدة الامريكية للدول التالية:

البلد	2004	2008
الجزائر	1	0
مصر	4	6
العراق	0	1
قطر	0	1
السعودية	13	28
الاردن	2	1
الكويت	6	12
لبنان	3	5
المغرب	1	3
عمان	0	2
سوريا	1	0
تونس	1	2
الامارات	3	6
مجموع كل البلدان العربية	35	67
بينما		
فنلندا	1002	498
كوريا الجنوبية	4590	8411

إعمار في مؤتمر الأعمال الفلسطيني ومؤتمر الموصياد

أختتم المعرض التجاري العالمي الثالث عشر لرجال الأعمال والصناعيين الأتراك المستقلين (موصياد) بقصر المؤتمرات هاليش باسطنبول– التركية من 6 إلى 10 أكتوبر 2010، تحت شعار "أهمية التكنولوجيا في تنمية العالم الإسلامي"، وذلك بمشاركة رئيس الوزراء التركي السيد رجب طيب اردوغان، ووزراء وسفراء من الدول العربية. وبمشاركة "جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي" في الداخل الفلسطيني. ووفد من الداخل الفلسطيني ترأسه السيد محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة للجماهير العربية في الداخل الفلسطيني، والشيخ كمال خطيب نائب رئيس الحركة الإسلامية في الداخل الفلسطيني والدكتور سليمان احمد رئيس جمعية إعمار، بالإضافة للعشرات من رجال الأعمال أعضاء منتدى إعمار لرجال الأعمال



جانب من الحضور في مؤتمر الأعمال الفلسطيني



لقاء الدكتور سليمان احمد رئيس جمعية إعمار بالرئيس التركي عبد الله جول



تكريم الموصياد لوفد جمعية إعمار بعد انتهاء المؤتمر



تكريم مؤتمر الموصياد ليوسف عواودة مدير جمعية إعمار



جانب من وفد إعمار في مؤتمر الأعمال الفلسطيني



اجتماع وفد إعمار بمسؤولي منتدى رجال الأعمال الفلسطيني

رئيس لجنة المتابعة السيد محمد زيدان ونائب رئيس الحركة الإسلامية فضيلة الشيخ كمال خطيب في لقاء رجال الأعمال



لقاء وفد إعمار بمسؤول مؤتمر الموصياد عمر جهاد في مؤتمر الموصياد لرجال الأعمال



أعضاء وفد إعمار في صورة تذكارية

جانب من المشاركين في وفد إعمار يتوسطهم رئيس منتدى الأعمال الدولي



اجتماع وفد إعمار في اسطنبول لتقييم المشاركة في المعرض



كلمة الوفد لفضيلة الشيخ كمال خطيب أمام المشاركين في مؤتمر الموصياد

صورة عامة للمنتدى الفلسطيني لرجال الأعمال

قسم من وفد إعمار لدى وصوله اسطنبول للمشاركة في مؤتمر الموصياد



رئيس الوزراء التركي رجب اردوغان لدى إلقاء كلمته أمام المشاركين في مؤتمر الموصياد لرجال الأعمال



منتدى الأعمال الفلسطيني ومنتدى الأعمال التركي عند توقيع الشراكة الفلسطينية التركية

دخانك يسرع دمارك

* تنفق الأسر العربية على التدخين 620 مليون شاقل سنويا.
* إن معدل ما تنفقه الأسرة العربية على التدخين شهريا 200 شاقل، مقابل 85 شاقل عند الأسرة اليهودية.
* أن نسبة الأسر العربية من مجموع الأسر في البلاد بلغت 13% في العام 2008، بينما بلغت نسبة نفقات الأسر العربية على التدخين من مجموع ما انفق على التدخين 25%.
* بلغ عدد علب السجائر المستهلكة (عربا ويهودا) لتصل إلى 400 مليون علبة في السنة.
* بلغت نسبة المدخنين عند الرجال العرب 54% وهي ضعف نسبة المدخنين عند الرجال اليهود التي بلغت فقط 28%.
* 32% من الرجال العرب يدخنون أكثر من 20 سيجارة يوميا مقابل؛ فقط 13% من الرجال اليهود.



محمود خطيب

باحث اقتصادي واجتماعي

abokhatib@yahoo.com

التدخين عادة سيئة ومكلفة جدا، ناهيك عن ضرره الصحي، فما هو إلا هواية في العشرين.. وإدمان في الثلاثين.. وهبوط في القلب في الأربعين.. وتصلب شرايين في الخمسين.. وموت يكون في الستين.. والأعمار بيد رب العالمين. ولا جرم أن الكثير من علماء المسلمين حرموا التدخين معللين ذلك بأن التدخين يضر بمقاصد الشريعة الخمسة – الدين، والنفس، والعقل، والنسل والمال – وفي هذا التقرير سنحاول التمحور حول الضرر المالي لهذه العادة السيئة، ومدى انتشارها بين المواطنين.

وقد قال أحد الشعراء واصفا نبتة الدخان:

كل البهائم والطيور تباعدت

لم تستطيع الأكل من أشجاره

وكذا الحمام إذا رأه بقربه

ترك المكان وحاد عن أوكاره

والنحل لم تأكله حال سلوكها

أبداً ولم تنزل على أزهاره

فهل هذه المخلوقات أعقل من الإنسان؟

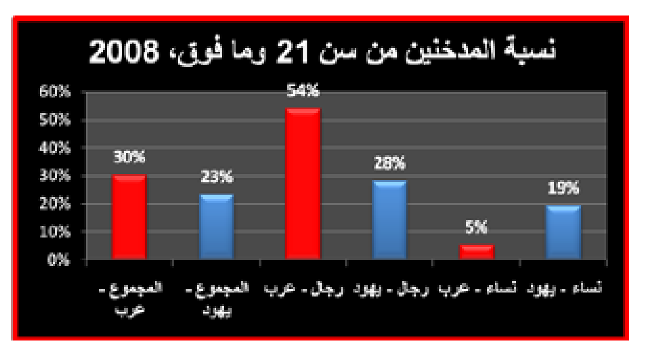
> بلغت نسبة المدخنين عند الرجال العرب 54% وهي ضعف نسبة المدخنين عند الرجال اليهود التي بلغت فقط 28%.

انتشار عادة التدخين

أ. نسبة المدخنين حسب القومية والنوع الاجتماعي

30% من السكان العرب ما فوق سن 20 يدخنون حسب ما جاء في التقرير الصادر عن دائرة الإحصاء المركزية في العام 2008، مقابل 23% عند السكان اليهود. قد تبدوا هذه الأرقام مشجعة، ولكن تخيل أن واحد من كل ثلاثة من السكان العرب هو مدخن، وإذا كان معدل عدد الأفراد في العائلة العربية 4.5 في كل عائلة يوجد مدخن ونصف مدخن. وبالرغم من أن الفجوة بين السكان العرب واليهود حسب معطيات دائرة الإحصاء المركزية لا تتعدى أل 6% إلا أن الفجوة تتفاقم عند الحديث عن وتيرة التدخين اليومية (أي عدد السجائر اليومية).

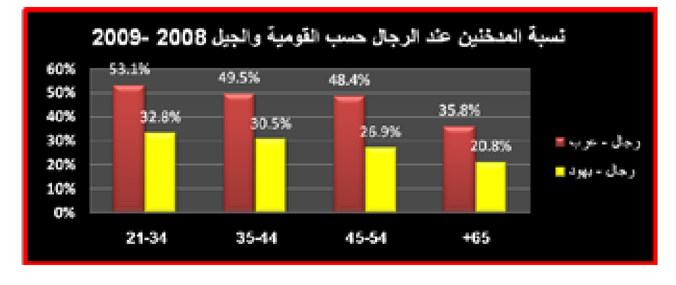
ولكن قبل أن نعرض المعطيات حول معدل عدد السجائر اليومية للفرد، دعونا ننظر إلى الفوارق بين نسب المدخنين بين الرجال والنساء العرب والرجال والنساء اليهود. فبحسب نفس المصدر أعلاه، فقد بلغت نسبة المدخنين عند الرجال العرب 54% وهي ضعف نسبة المدخنين عند الرجال اليهود التي بلغت فقط 28%. من الملاحظ أن نسبة النساء العربيات المدخنات منخفضة، فقد بلغت 5% مقابل 19% عند النساء اليهوديات. الجدير بالذكر أن نسبة المدخنين عند الفئات الأربع لم تبرح تراوح مكانها منذ منتصف التسعينات، فمرة تعلو قليلا ومرةً تنخفض قليلا.



المصدر: السكان العرب 2008 – دائرة الإحصاء المركزية: ص 3

ب. نسبة المدخنين حسب الجيل

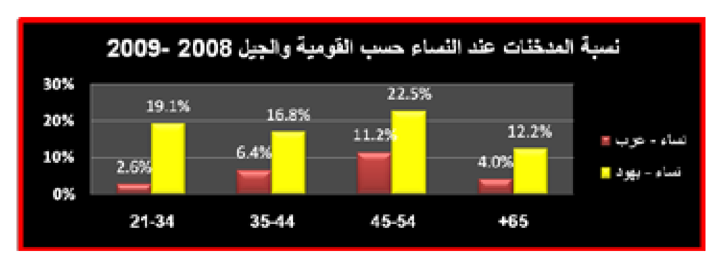
وبحسب المعطيات التي جاءت في تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 يلاحظ أن نسبة المدخنين عند الرجال تكون مرتفعة في سنين الشباب ثم تنخفض في سنين العمر المتقدمة.. فقد بلغت نسبة المدخنين 53.1% عند الرجال العرب في أوساط الفئة العمرية 34-21 مقابل 35.8% في أوساط الفئة العمرية 65 فما فوق، بالمقابل فقد بلغت نسبة المدخنين 32.8% عند الرجال اليهود أوساط الفئة العمرية 34-21 مقابل 20.8% في أوساط الفئة العمرية 65 فما فوق.



المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 19

أما عند النساء العربيات، فيلاحظ أن نسبة المدخنات تبدأ منخفضة في أوساط الفئة العمرية 34-21، فقد بلغت 2.6%، ثم ترتفع لتصل إلى 6.4% في أوساط الفئة العمرية 44-35، وترتفع بعد ذلك لتصل إلى 11.2% في أوساط الفئة العمرية 55-45 ، وأخيرا تنخفض إلى 4% في أوساط الفئة العمرية 65 فما فوق.

أما عند النساء اليهوديات، فيلاحظ أن نسبة المدخنات تبدأ مرتفعة في أوساط الفئة العمرية 34-21، فقد بلغت 19.1%، ثم تنخفض لتصل إلى 16.8% في أوساط الفئة العمرية 44-35، وترتفع بعد ذلك لتصل إلى 22.5% في أوساط الفئة العمرية، وأخيرا تنخفض إلى 12.2% في أوساط الفئة العمرية 65 فما فوق.



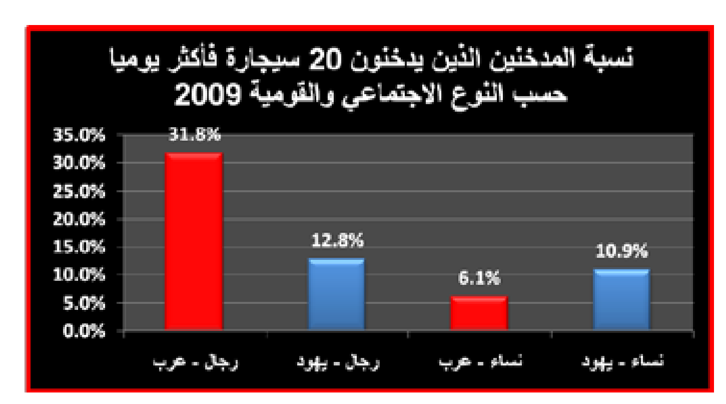
المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 19





ج. وتيرة التدخين عند المدخنين حسب القومية والنوع الاجتماعي

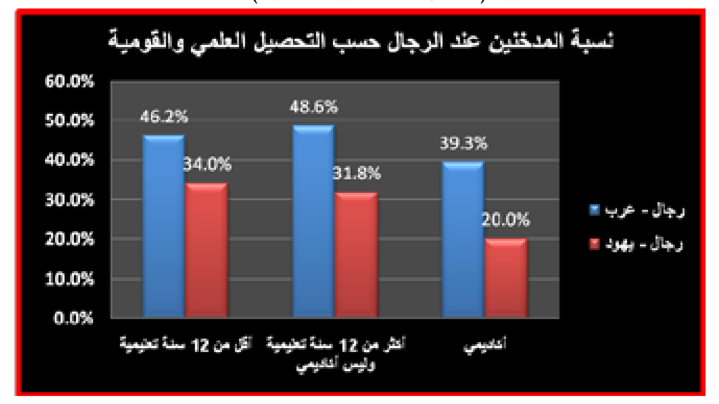
وكما ذكرنا سابقا فالعبرة ليست فقط بنسبة المدخنين، بل أيضا بمعدل عدد السجائر التي يدخنها المدخن يوميا. 32% من الرجال العرب يدخنون أكثر من 20 سيجارة يوميا مقابل؛ فقط 13% من الرجال اليهود، 11% من النساء اليهوديات و 6% من النساء العربيات.



المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 19

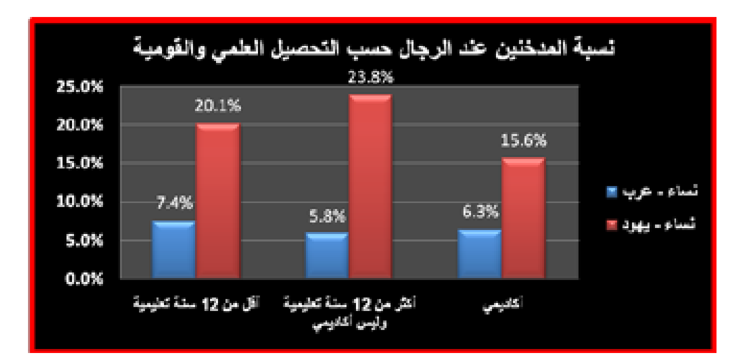
ح. نسبة المدخنين حسب التحصيل العلمي

سؤال آخر يلقي بثقله هو هل هنالك علاقة بين الدرجة العلمية للإفراد ونسبة المدخنين؟ فبحسب المعطيات التي جاءت في تقرير " الوضع الصحي عند السكان العرب – 2004 " فقد بلغت نسبة الرجال العرب المدخنين في أوساط الفئة التي لم تتخط عتبة 12 سنة تعليمية 46% مقابل 39% عند الأكاديميين (الفرق فقط 7% بين الفئتين). وبلغت نسبة الرجال اليهود المدخنين في أوساط الفئة التي لم تتخط عتبة 12 سنة تعليمية 34% مقابل 20% عند الأكاديميين (الفرق 14% بين الفئتين).



المصدر: الوضع الصحي عند السكان العرب – 2004 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 165

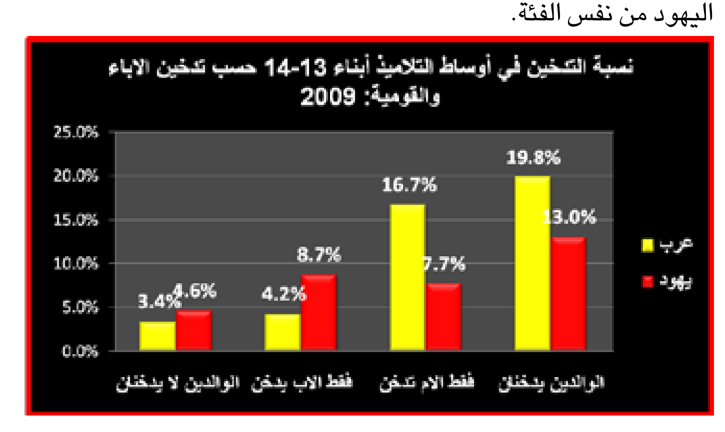
وبلغت نسبة النساء اليهوديات المدخنات في أوساط الفئة التي لم تتخط عتبة 12 سنة تعليمية 20% مقابل 16% عند الأكاديميات (الفرق فقط 4% بين الفئتين). وبلغت نسبة النساء العربيات المدخنات في أوساط الفئة التي لم تتخط عتبة 12 سنة تعليمية 7% مقابل 6% عند الأكاديميات (الفرق فقط 1% بين الفئتين)



المصدر: الوضع الصحي عند السكان العرب – 2004 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 165

خ. نسبة المدخنين في أوساط التلاميذ حسب تدخين ألآباء

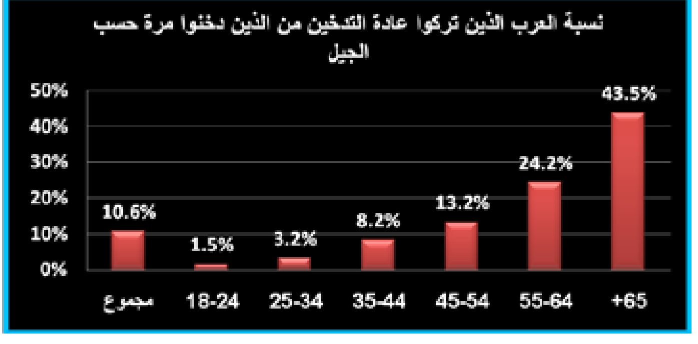
معطى آخر جدير بالاهتمام هو انتشار ظاهرة التدخين في أوساط طلاب المدارس، وربط ذلك مع انتشار الظاهرة عند الآباء. فقد بلغت نسبة المدخنين بين التلاميذ العرب أبناء 14–13 20% في حال كون الوالدين يدخنان مقابل 13% عند التلاميذ اليهود من نفس الفئة. ثم نجد أن نسبة التدخين بين التلاميذ العرب أبناء 14–13 بلغت 17% في حال كون ألام تدخن فقط مقابل 7.7% عند التلاميذ اليهود من نفس الفئة. وتتراجع هذه النسبة لتصل إلى 4.2% بين التلاميذ العرب أبناء 14–13 في حال كون الأب يدخن فقط مقابل 8.7% عند التلاميذ اليهود من نفس الفئة. وأخيرا تصل هذه النسبة إلى أدنى حد لتصل إلى 4.2% بين التلاميذ العرب أبناء 14–13 في حال كون الأب وألام لا يدخنان مقابل 8.7% عند التلاميذ اليهود من نفس الفئة.



المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 32

و. نسبة الذين تركوا عادة التدخين حسب الفئة العمرية

في السابق وجدنا أن نسبة المدخنين تقل مع التقدم في العمر، لا بد أن



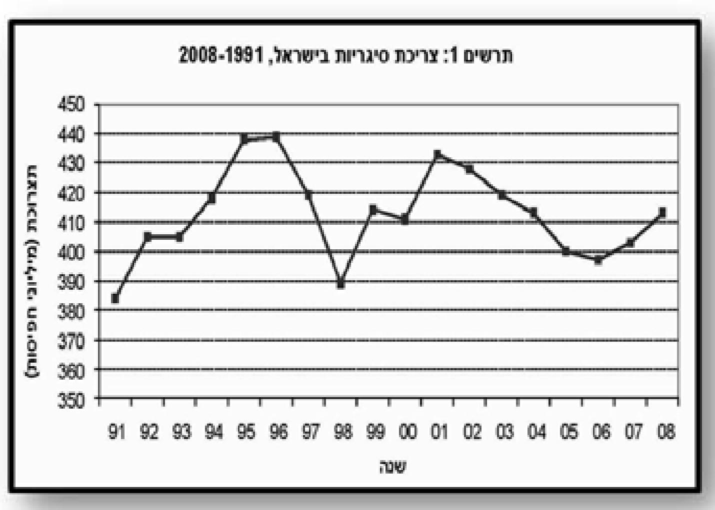
المصدر: الفلسطينيون في إسرائيل المسح الاجتماعي الاقتصادي 2007، ركاز بنك المعلومات

الآثار الصحية السلبية تبدأ في الظهور كلما تقدم الشخص في العمر، مما يحتم على الشخص أن يسارع ويحاول بجدية الإقلاع عن التدخين. يظهر من المعطيات أن نسبة الذين اقلعوا عن التدخين من الذين دخنوا مرة في حياتهم بلغت فقط 1.5% من الفئة العمرية 18–24 لتقفز إلى 44% من الفئة العمرية 65 فما فوق.

الأبعاد الاقتصادية لعادة التدخين

أ. استهلاك السجائر في إسرائيل بمرور الزمن

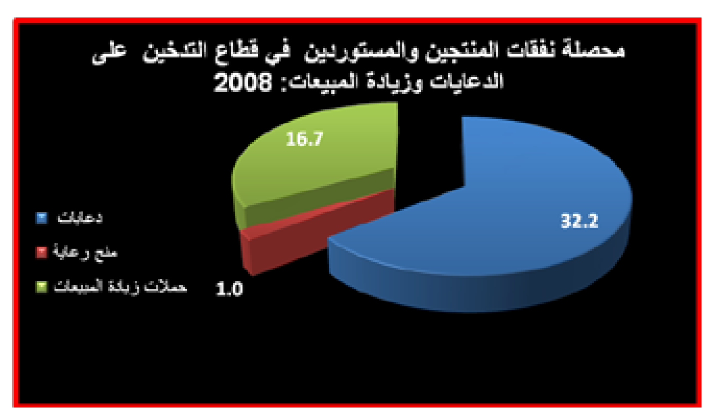
لا يوجد نمط محدد لعدد علب السجائر المستهلكة في إسرائيل، فمرة يرتفع ومرة ينخفض، وسأحاول أن أحلل هذا التذبذب. تبدأ القصة منذ بداية سنوات ال90، فقد بلغ عدد علب السجائر المستهلكة في سنة 1991 حوالي 380 مليون علبة ، هذه الكمية ارتفعت لتصل إلى 440 مليون علبة في سنة 1995، هذا الارتفاع يمكن أن نعزوه إلى الهجرة الروسية إلى البلاد. ومن ثم انخفضت هذه الكمية لتصل 390 مليون علبة في العام 1998. طبعا في هذه الفترة كان الهدوء الأمني المؤقت الناتج عن اتفاق اوسلوا. ومن ثم ارتفعت هذه الكمية لتصل إلى 430 مليون علبة سجائر في العام 2001. في هذه الفترة بدأت بوادر فشل المفاوضات واشتعلت الانتفاضة الثانية وأيضا كانت هنالك أزمة اقتصادية خانقة في البلاد. بعد ذلك انخفضت هذه الكمية لتصل إلى 400 مليون علبة في العام 2006. في هذه الفترة تحسن الوضع الاقتصادي وانسحبت إسرائيل من غزة وأيضا خفت حدة الانتفاضة. ومن ثم ارتفعت هذه الكمية لتصل إلى 410 مليون علبة في العام 2008. طبعا في هذه الفترة حدثت الحرب الثانية على لبنان والحرب على غزة.



المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 73

ب. نفقات المنتجين والمستوردين في قطاع التدخين

شركات الدخان، لا تترك سبيلا، ولا تتوانى أبدا، ولا تتقاعس من اجل أن تبيع منتجاتها، ففي العام 2008 بلغت نفقات المنتجين والمستوردين في قطاع الدخان على الدعايات 32 مليون شاقل و على حملات زيادة المبيعات 17 مليون شاقل.

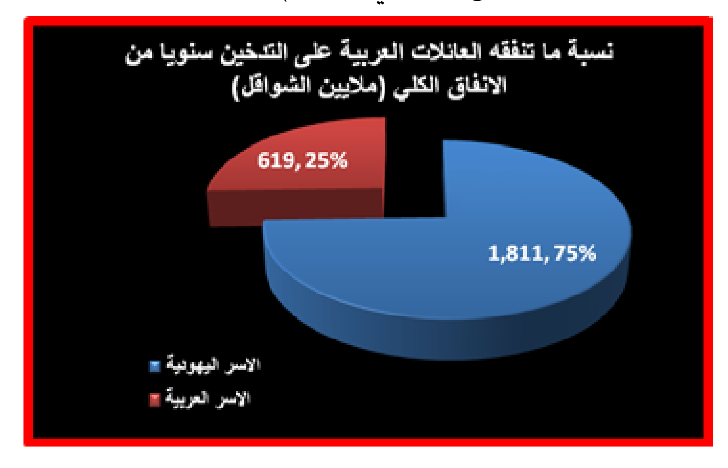


المصدر: تقرير وزير الصحة عن التدخين في إسرائيل للعام 2009 – المركز القومي لمراقبة الأمراض: ص 75

ت. الإنفاق على التدخين حسب القومية

تكلفة عادة التدخين عند الأسر العربية في العام 2008 بلغت 619 مليون شاقل، مقابل 1811 مليون شاقل عند الأسر اليهودية.

من المعروف أن نسبة الأسر العربية من مجموع الأسر في البلاد بلغت 13% في العام 2008، بينما بلغت نسبة نفقات الأسر العربية على التدخين من مجموع ما انفق على التدخين في العام 2008 25% (ضعف نسبة الأسر العربية من مجموع الأسر في إسرائيل).



المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008

ث. الإنفاق على التدخين حسب القومية ومنطقة السكن: 2008

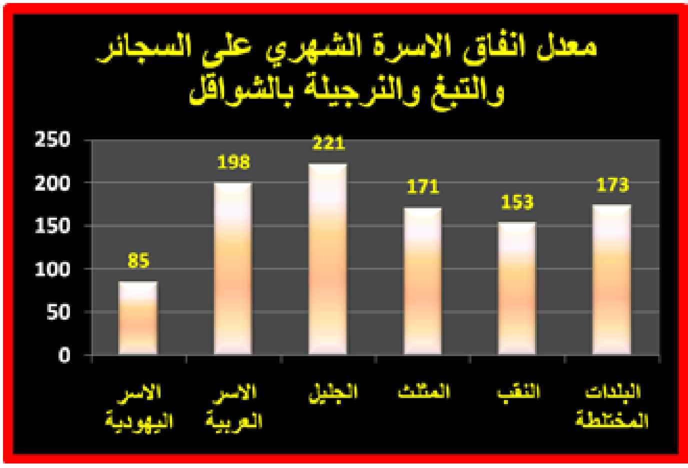
إن معدل ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا بلغ في العام 2008 200 شاقل، مقابل 85 عند الأسر اليهودية. وبلغت نسبة ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا من مجموع الإنفاق الشهري في العام 2008 1.7%، مقابل 0.7% عند الأسر اليهودية.

بلغت نسبة ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا من مجموع الإنفاق الشهري في العام 2008 في منطقة الجليل 1.8%، 1.6% في المثلث، و1.4% في النقب و 1.9% في البلدات المختلطة.

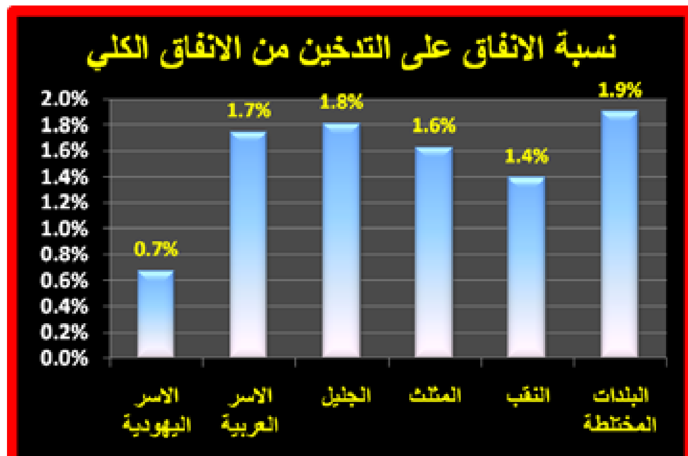
نسبة ما تنفقه الأسر في البلدات المختلطة على التدخين شهريا من مجموع إنفاقها الشهري هي الأعلى.







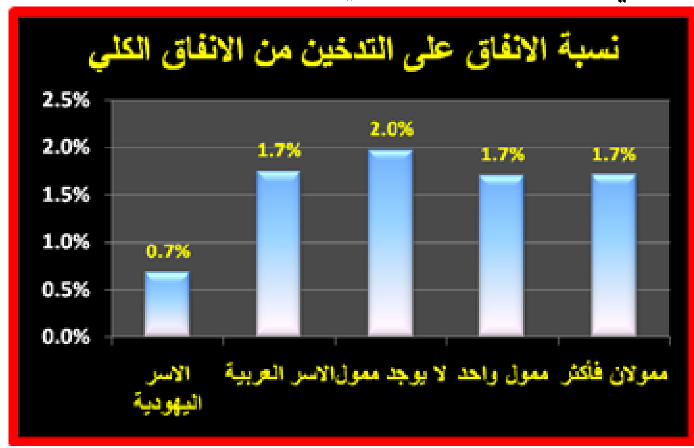
المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008



ج. الإنفاق على التدخين حسب عدد المعولين: 2008

بلغت نسبة ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا من مجموع الإنفاق الشهري في العام 2008 %2 في الأسر التي لا يوجد فيها أي ممول و%1.7 في الأسر التي يوجد فيها أكثر من ممول.

نسبة ما تنفقه الأسر الفقيرة على التدخين شهريا من مجموع إنفاقها الشهري أكثر مما تنفقه الأسر الغنية.

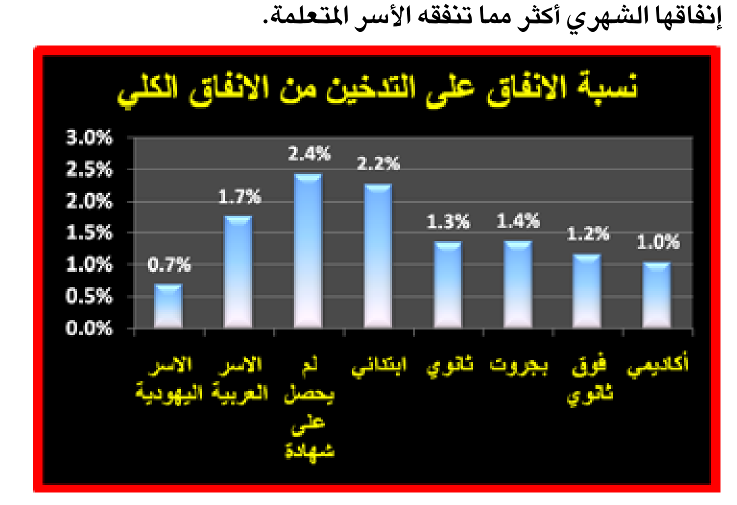


المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008

ح. الإنفاق على التدخين حسب الشهادة العليا لرب الأسرة: 2008

بلغت نسبة ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا من مجموع الإنفاق الشـهري في العام 2008 2.2% في الأسـر التي حصل رب الأسـرة فيها علـى شـهادة مدرسـة ابتدائية. هذه النسـبة انحـدرت لتصل إلـى 1% في الأسر التي حصل فيها رب الأسرة على شهادة أكاديمية.

نسـبة ما تنفقه الأسـر غير المتعلمـة على التدخين شـهريا من مجموع إنفاقها الشهري أكثر مما تنفقه الأسر المتعلمة.

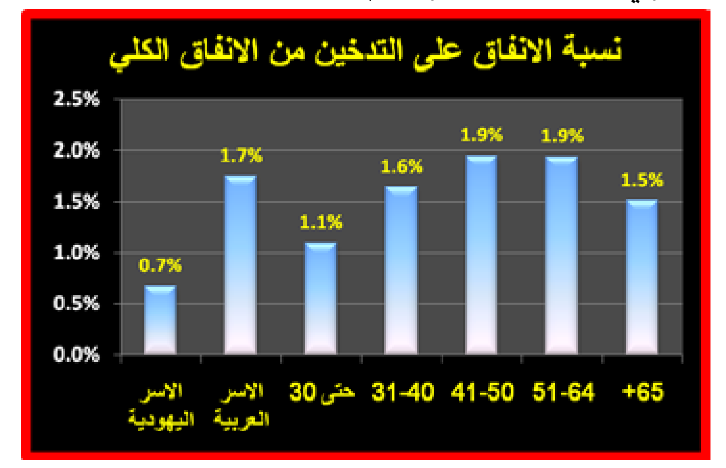


المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008

خ. الإنفاق على التدخين حسب جيل رب الأسرة: 2008

بلغت نسبة ما تنفقه الأسر العربية على التدخين شهريا من مجموع الإنفاق الشهري في العام 2008 1.1% في الأسر التي لم يتجاوز عمر رب الأسرة في فيها 30 عاما، هذه النسبة ارتفعت مع ارتفاع سن رب الأسرة لتصل إلى 1.9% في الأسـر التي تراوح عمر رب الأسـرة فيها بين 64-40. ومن ثـم انخفضت هذه النسـبة لتصل إلى 1.5% في الأسـر التـي تجاوز فيها عمر رب الأسر أل 65 من عمره.

نسـبة ما تنفقه الأسـر المسنة على التدخين شـهريا من مجموع إنفاقها الشهري أقل مما تنفقه الأسر الشابة.



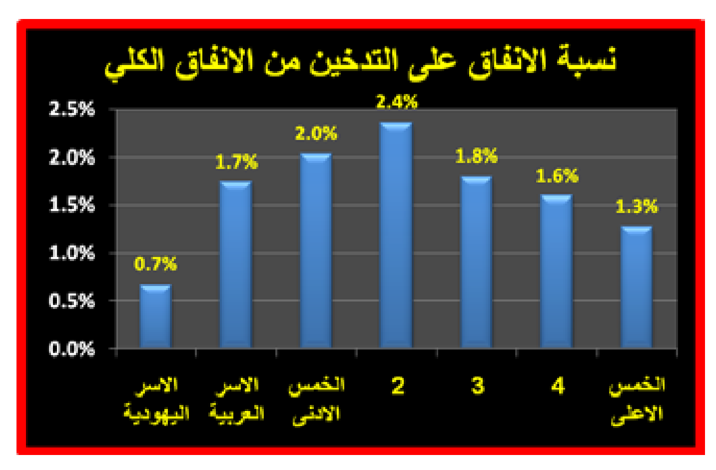
المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008

د. الإنفاق على التدخين حسب أخماس الدخل: 2008

بلغـت نسـبة مـا تنفقـه الأسـر العربية علـى التدخين شـهريا مـن مجموع الإنفـاق الشـهري في العـام 2008 2% في الأسـر التي صنـف دخلها في المرتبة الخامسـة والأخيرة للدخل، هذه النسـبة ارتفعـت لتصل إلى 2.4% في الأسـر صنف دخلها في المرتبة الرابعة. ومن ثم انخفضت هذه النسـبة لتصل إلى 1.3% في الأسر التي احتل دخلها المرتبة الأولى.



نسـبة ما تنفقه الأسـر الفقيرة على التدخين شهريا من مجموع إنفاقها الشهري أكثر مما تنفقه الأسر الغنية.



المصدر: تقرير تحليل اعتمار لمعطيات مسح الاستهلاك التابع لدائرة الإحصاء المركزية: 2008

حكم الدخان

المجلس الإسلامي للإفتاء – الناصرة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:

مضار التدخين:

ورد في مقال نشر في مجلة هكساجون عدد 6 سنة 1978: "إن شركات التبغ تنتج سيجارتين يومياً لكل إنسان على ظهر الأرض، ولو أخذت كمية النيكوتين الموجودة في السيجارتين دفعة واحدة لاستطاعت السجائر أن تبيد البشرية بأكملها في ساعات".

ويقول تقرير الجمعية الملكية البريطانية للأطباء لعام 1977: "إن كمية النيكوتين الموجودة في سيجارة واحدة كفيلة بقتل إنسان في أوج صحته لو أعطيت له هذه الكمية من النيكوتين بواسطة إبرة في الوريد".

هذه بعض مخاطر ومضار التدخين الصحية والاجتماعية:

1. تسبب أنواع السرطان المختلفة في جسم الإنسان، الالتهابات الحادة المختلفة كسرطان الرئة وسرطان الحنجرة، تأثيره الخطير على الدم، على القلب، على الجهاز العصبي، على الحواس، على الجهاز الهضمي، على الجهاز البولي، على الإنجاب، على الأجنة والأطفال.

2. ضرره البالغ على المحيطين بالمدخن، وهو ظلم وعدوان، حتى سنت قوانين تمنع التدخين في الأماكن العامة.

3. إسراف وتبذير شخصي وعالمي، فتضيع الأموال في الضرر، ولو استخدمت هذه الأموال في النافع لكانت النتائج الإيجابية العظيمة على مستوى الفرد والمجتمع.

4. تلوث البيئة، والروائح الكريهة المنبعثة في الجو ومن فم المدخن أسوأ من البصل والثوم.

5. سبب في بعض الحوادث والحرائق وتلف الأمتعة.

6. الدخان أول طريق المخدرات عادة وهو يورث الإدمان.

7. عادة سيئة ومضيعة للوقت، ويكون أقبح إن كان من المرأة والمسلم الملتزم والداعية والطبيب والمعلم ورب الأسرة ... ومن كان قدوة في المجتمع.

8. المضار النفسية من سرعة الغضب وعدم الصبر وكم سقط مدخنون في حبائل العمالة لما حرم من الدخان في السجن.

9. الدخان من الخبائث، والخبيث تنفر منه الطباع السليمة.

– هذه الأضرار تكون في السيجارة سواء استعمل المصفي أم لا، أما في النرجيلة فهي أكثر وأسوأ.

حكم الدخان:

اختلف علماؤنا من السلف وفي سنوات ماضية في حكمه بين كراهة وتحريم بل وإباحة، في وقت لم تظهر أضراره ومفاسده التي ظهرت واكتشفت اليوم، بل عمت البلية في المجتمعات من هذه الآفة السيئة حتى أظهرت الإحصائيات موت الملايين نتيجة لشرب الدخان، مما حدى بعلمائنا في هذا العصر وفي السنوات الأخيرة خاصة إلى القطع بحرمة شرب الدخان، بل لا يقول عاقل ومن له أدنى فقه في الدين بغير ذلك إلا من اتبع هواه.

– ومن العلماء الذين حرموه: الشيخ أحمد البهوتي الحنبلي من مصر، أبو الغيث القشاش من المغرب، النجم الغزي العامري الشافعي من دمشق، الشيخ عبد الله العصامي أحد علماء الحرمين، وتلميذه محمد بن علان، الإمام عبد الله الحداد، الإمام الحسين ابن الشيخ أبي بكر بن سالم، العلامة السيد عبد الرحمن بن محمد المشهور من حضرموت، الشيخ محمد الخواجا وعيسى الشهادي الحنفي من تركيا، سعيد البلخي المدني، علماء منطقة نجد منهم الشيخ عبد الله ابن الشيخ محمد بن عبد الوهاب، الشيخ عبد العزيز بن باز، الشيخ محمد بن إبراهيم مفتي السعودية السابق، عبد الله بن حميد رئيس مجلس القضاء الأعلى في السعودية السابق، الدكتور يوسف القرضاوي، مفتي مصر نصر فريد واصل، د. حسام الدين عفانة... وغيرهم كثير أنظر: [حاشية القليوبي 69/1، فتح العلي المالك 118،189،190/1، مطالب أولي النهى 217،219/6، فتاوى معاصرة، يسألونك، كتاب التدخين بين الطب والدين، الرئاسة العامة لإدارة البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد في السعودية، جريدة الأيام الصادرة بتاريخ 14/6/1997م].

وأدلة التحريم لما ثبتت مضاره ومفاسده:

1. قوله تعالى: ﴿ويحل لهم الطيبات ويحرم عليهم الخبائث﴾. [الأعراف: 157].

2. قوله تعالى: ﴿ولا تلقوا بأيديكم إلى التهلكة﴾. [البقرة: 195].

3. قوله تعالى: ﴿ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيماً﴾. [النساء: 29].

4. ما يحويه من السموم، وقد نص الفقهاء على تحريم أكل السموم وكل ما فيه ضرر، وفي الحديث: (لا ضرر ولا ضرار).

5. إذا كان من الخبائث ويضر بالنفس وبالغير، وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم من أكل بصلاً أو ثوماً أن يأتي المسجد مع أن فيه فوائداً، ولكن بسبب الرائحة المؤذية، فالدخان أولى بالمنع.

6. قوله تعالى: ﴿ ولا تبذر تبذيراً * إن المبذرين كانوا إخوان الشياطين﴾. [الإسراء –26 27].

وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم: (عن قيل وقال وكثرة السؤال وإضاعة المال). [رواه البخاري عن أبي هريرة].

7. إذا ثبت ضرره بالناس فهذا ظلم والظلم حرام.

على هذا فإنا نقول بحرمة التدخين وبيعه والاتجار به، وندعو كل مسلم وعاقل أن يدعه لله تعالى مباشرة، ويدعو الله أن يخلصه منه.

والله تعالى أعلم



الإعـلان هـو مختلـف نواحي النشـاط الذي تـؤدي إلى نشر أو إذاعة الرسـائل الإعلانيـة المرئيـة أو المسـموعة على الجمهور بغرض حثه على شـراء سـلع أو خدمـات، أو من أجل اسـتمالته إلـى التقبل الطيب لأفكار أو أشخاص أو منشآت مُعلن عنها.

وعلى ذلك يمكن تحديد وظائف الإعلان بوظيفتين:

1. حث المستهلكين المرتقبين على اقتناء السلع أو شراء الخدمات.
2. تهيئـة هـؤلاء المسـتهلكين إلـى تقبل السـلع أو الخدمـات أو الأفكار أو الأشخاص أو المنشآت.

وهناك خمسة أنواع للإعلان هي:

1. الإعلان التعليمي:

وهـو الـذي يتعلق بتسـويق السـلع الجديدة التي لم يسـبق لهـا وجود في السـوق من قبل أو السـلع القديمة المعروفة التي ظهرت لها اسـتعلامات لم تكن معروفة لدى المستهلكين .

2. الإعلان الإرشادي أو الإخباري:

وتتلخص وظيفة هذا النوع من الإعلان في إخبار الجمهور بالمعلومات التي تُيسر له الحصول على الشيء المعلن عنه بأقل جهد ممكن وفي أقصر وقت وبأقل نفقات، وفي إرشاد الجمهور إلى كيفية إشباع حاجاته.

3. الإعلان الإعلامي:

وهـو يعمـل على تقويـة صناعة أي نـوع من السـلع أو الخدمـات أو إحدى المنشآت .وذلك بتقديم بيانات للجمهور يؤدي نشرها أو إذاعتها بين الأفراد إلى تقوية الصلة بينهم وبين المنتج .مما يبعث الثقة .

4. الإعلان التذكيري:

وهو يتعلق بسلع أو خدمات أو أفكار أو منشآت معروفة بطبيعتها ومعروفة خصائصهـا للجمهـور بقصد تذكير ذلـك الجمهور بها والتغلب على عادة النسيان لدى الجمهور.

5. الإعلان التنافسي:

ويشـترط أن يكـون الإعـلان فيه عن سـلع أو خدمات متنافسـة، بمعنى أن تكـون متكافئـة فـي النـوع ومتسـاوية مـع بعضهـا من حيـث الخصائص وظـروف الاسـتعمال والتحقق وما إلـى ذلك. ويعتمد نجاح هـذا النوع من الإعـلان على ما ينفقه المعلنون على النشـر من أمـوال مما يُهيئ لهم التغلب على المنافسـين، إلـى جانب الأفكار الجديدة المبتكرة في الرسـائل الإعلانية المنشورة أو المذاعة والتي تلقى قبولاً أكثر من الجمهور

هذا ما أنفقته كبرى الشركات الإسرائيلية فقط لكي تقنعك بالشراء!

خلال شهر 10/2010 فقط

أسم الشركة	المبلغ بالدولار
קבוצת אסם	$8,069,602.51
HOT	$7,527,874.51
P&G - פרוקטר & גמבל	$7,364,196.89
קבוצת גינדי	$5,709,691.49
פרטנר-אורנג'	$5,638,100.37

من أول 2010 حتى نهاية شهر 10/2010

أسم الشركة	المبلغ بالدولار
קבוצת שטראוס	$75,792,663.11
קבוצת אסם	$70,275,727.40
P&G - פרוקטר & גמבל	$68,134,311.96
תנובה	$48,823,825.43
החברה המרכזית למשקאות	$48,124,030.04

الملياردير الفلسطيني رجـل الأعـمال ومدقـ

قـصّـة نـجَـاح وُلـ

عـنـدما تـتـحول الـ

أجرى اللقاء:

بلال خمايسي-اسطنبول

" ولـدت فـي فلسـطين ترعرعت فـي لبنان وعشـت في الأردن.. لجـأت مـع أهلـي إلـى قرية صغيرة فـي لبنان احتضنـت المقاومـة. وأتذكر أنهـا كانت هدفا للغارات الإسـرائيلية، وعندمـا خـرج أهلها لتشـيع شـهدائها ضربتهم القوات الإسرائيلية ".

بهـذه الكلمات اسـتهل رجل الأعمـال الفلسـطيني الدكتور طـلال أبـو غزالـة حديثه لمراسـلنا خـلال لقـاء جمعهم في مؤتمر منتدى الأعمال الفلسـطيني في اسـطنبول -تركيا، الذي شارك فيه وفد جمعية اعمار.

وقال: " ولدت في يافا في فلسطين في 22 نيسان 1938ثم انتقلـت إلـى قرية الغازيـة اللبنانيـة في عـام 1948 والتي تبعد سـاعتين عـن مدينة صيدا السـاحلية، وبعـد التحاقي بالمدرسـتين الابتدائية والثانوية في صيـدا، ولما كانت لدي الرغبـة الشـديدة فـي مواصلـة تعليمـي ودخـول الجامعة بحثـت عـن طريقـة للولـوج للحيـاة الجامعيـة وأنـا لاجئ فلسـطيني فـي لبنان لم يكـن لدي فرصة دخـول الجامعة، حقيقـة كنت ومازلت أؤمن بـأن المعاناة نعمة وليسـت نقمة، وكان عليّ أن أحول المعاناة إلى انتصار وتحد، وأن أصارع كل الظـروف التي تحيط بي بأن أتابع دراسـتي الجامعية، ولـم يكن لدي ليرة واحدة لكي أدفعها للجامعة، واكتشـفت أن هيئة إغاثة اللاجئين الفلسـطينيي (الأونروا) لديها منحة دراسـية واحدة فقط وهي مخصصـة للطالب المتفوق الأول لدخول الجامعة، وهذه المنحة تغطي كافة تكاليف الدراسـة الجامعيـة، كان التحـدي كبيـراً بالنسـبة لي أن أكـون ذلك الطالب، فالحمد لله تعالى قد حصـل ذلك ودخلت الجامعة بمنحـة، وهـذا يسـمى معاناة ونعمـة أن يجبرك عـدوك أن تكون المتفوق الأول دائماً.

> ولما كانت لدي الرغبة الشديدة في مواصلة تعليمي ودخول الجامعة بحثت عن طريقة للولوج للحياة الجامعية وأنا لاجئ فلسطيني في لبنان لم يكن لدي فرصة دخول الجامعة

أول مبلغ كبير حصل عليه 500 جنية مصري

كان أول مبلـغ كبيـر حصـل عليه 500 جنيـه مصري ،هي قيمـة جائزة أدبية عن قصة قصيـرة، لكن الجائزة لم تدفع به باتجاه الأدب، بل باتجاه عالم الأعمال والمحاسبة ليترأس اليـوم اللجنـة الدولية التي تشـكلت بقرار مـن الأمين العام لـلأمم المتحـدة للمؤهـلات المهنيـة والاعتراف بالشـهادات المحاسبية، إضافة لتأسيسه مجموعة "أبو غزالة" للملكية الفكرية ومؤسسـات أخـرى لها ثقلها الآن فـي المنطقة. كل ذلك لم يتعب أبو غزالة.

يعتز طلال أبو غزالة بكونه فلسطينيا مسلما وعربيا، يعمل طوال سـاعات النهار بجد حتى بعد أن تخطى العقد السابع مـن عمره وينام بعمـق، يحرص على المطالعـة ومتابعة كل جديـد في عالـم تدقيق الحسـابات وحماية الملكيـة الفكرية وتقنية المعلومات حتى أصبح أحد أبرز الأسماء الدولية في هذه الميادين.

وقـد شـعر أبـو غزالـة بالغنـى ووفرة المـال لأول مـرة في حياته عندما تسـلم جائـزة مالية قدرها 500 جنيه مصري وهو مبلغ لا يسـتطيع استيعابه أو يتخيله آنذاك، والجائزة كانـت من المجلس الأعلـى لرعاية الفنـون والآداب والعلوم الاجتماعيـة بين طـلاب وطالبات الجامعـات والمعاهد العليا للقصـة القصيرة عن العام الدراسي 1957-1958، وكانت القصـة التـي كتبهـا بعنوان (الصـدى اللعـين) تحمل فكرة متقدمـة، عالـج فيهـا إرهاقات شـاب يعيـش واقـع اللجوء والإحبـاط مـن عالم عربـي مهزوم يصـارع مـن أجل فهم الحقيقة والحياة ويتطلع بأمل نحو المستقبل.

خـلال دراسـته المدرسـية، حيث تسـكن عائلته فـي جنوب صيدا بمخيم الغازية، كان يسـير بين المدرسـة والبيت لمدة سـاعتين في الحـر وتحت الأمطـار والثلوج. كانـت الرحلة إلى المدرسـة تبدأ في الخامسـة صباحا، وفـي بعض الأيام كان أصحـاب السـيارات التـي تنقـل الخضـراوات تحملـه مجانـا كبقيـة المحظوظين في ذلك اليوم. ويرسـم أبو غزالة صـورة مختلفة لنظرته إلى الأمـور ويقول إن متعة المعاناة تظهـر في الوصـول إلى الهدف من خـلال العمل، ويضيف إن "السـاعات الطويلة التي كنت أمشيها لزيارة أهلي خلال دراسـتي الجامعيـة، وقبلها بين المدرسـة والمنـزل أفادتني صحيـا الآن، حيـث لا أشـتكي مـن أي مـرض، والحمـد لله إلا مـن أن سـاعات العمـل قصيـرة، لا يجـوز للإنسـان أن يسـتريح، ويمكن أن يتم ذلك بتغيير نـوع العمل، فالعقل لا يحتاج إلى راحة، أما راحة العينين فهي بتغيير المنظر".

ـق الحسابات الدكتور طـلال أبـو غـزالـة...

ـدت من رَحم النّكبة

ـمعاناة إلى نـعمة

انطلاقة أبو غزالة

يقول أبو غزالة: " عندما تخرجت في عام 1972 من الجامعة الأمريكية في بيروت بدأت تأسيس هذه المجموعة (مجموعة طلال أبو غزالة) وبفضل الله تعالى بدأت تنتشر فروعها على مدى سنوات إلـى أن أصبحت ما أصبحت عليه الآن، ونحن نعتز لأن لنا مكتبا في كل دولة عربية وأننا نعتبر أن كل دولـة عربيـة هي همنا ومسـؤوليتنا ولها علينا الفضل والواجب. ومؤسسة أبو غزالة هي مؤسسـة عالمية يعمل في خدمتهـا 2000 مهني مـن خـلال 72 فرعـاً بالإضافة إلـى 150 مكتب تمثيل يغطي كل المدن الرئيسـة في العالم؛ مكتب في الشرق الأوسط، شمال أفريقيا، تركيا، الهند، روسـيا، قبرص، باكسـتان والصـين. بالإضافة إلـى ذلك، فإن لدى المجموعـة مكاتب تمثيلية في أوروبـا وأمريكا الشـمالية، إلى جانـب اتفاقيات تحالـف إسـتراتيجية غيـر حصرية مع شـبكات وشـركات مختلفـة ومتنوعة، وذلـك لتتمكن من اختيار الشـركة الأفضل التي تناسب احتياجات عملائها.وتقـدم مجموعة طلال أبـو غزالة حالياً مجموعة واسعة من الخدمات المهنية التي تشمل المحاسـبة، التدقيق الخارجـي، التدقيق الداخلي، حوْكمة الشـركات، الضرائب، الاستشـارات التعليمية، الدراسات الاقتصادية والإستراتيجية، خدمات الاستشـارات الإداريـة، التدريب المهني والفنـي، نقـل التقنيـة وإدارة المشـاريع، إدارة العقـارات، خدمـات المسـتثمرين واستشـارات الأعمال، المـوارد البشـرية وخدمـات التوظيف، الحكومـة الإلكترونيـة، التجـارة الإلكترونيـة، التعليم الإلكتروني وتدقيق أمن تقنية المعلومات، تطويـر وتصميـم المواقـع، الترجمـة الفوريـة والترجمة المهنية، تعريب المواقع، تسجيل أسماء المجال، التخطيط الاستراتيجي لتقنية المعلومات والاتصـالات، الخدمـات الاستشـارية لتخطيط مـوارد المشـاريع، التدريـب على مهـارات تقنية المعلومـات والإنترنـت وامتحاناتهـا، وكالة أنباء الملكيـة الفكرية، تقييم أعمـال وموجودات الملكية الفكرية وخدمات الأعمال التجارية، تـسـجيل وحمايـة الملكيـة الفكريـة، تجديـدات الملكيـة الفكرية، حماية وإدارة حقوق الملكيـة، الخدمـات القانونية (استشـارات ومحامـاة) والاكتتابات العامة " .

نداءات صهيونية للهجرة

يعود أبو غزالة في الذاكرة إلى الوراء وبالتحديد إلى سـنة 1948 ويقول: " قصة الهجرة بدأت





وأنا عمري 10 سنوات، وكان والدي يعمل في التجارة، وكنا نعيش في يافا ،حيث كان يعمل في جميع المجالات التجارية، وكان وكيل المنتجات النفطية في ذلك الوقت، وكان يملك بيارات زراعية وشركة باصات تعمل بين القدس ويافا وتسمى "يافا".

فرجال الأعمال هم سفراء لفلسطين ورجال إعلام، ويتوجب عليهم نقل رسالة إلى العالم كله وليس فقط لمجتمعهم، فالفلسطينيون في الشتات قوة وفي الداخل صمود وعزيمة وإصرار

كنا نجلس على سطح البيت نسمع المايكروفونات تقول: "اخرجوا من منازلكم وتوجهوا إلى الشاطئ لسلامة العمليات الحربية" ،وكان النداء باللغة العربية. وتساءل أبو غزالة: "هل كان الصوت من المنظمات العربية أم كان مخططا يهوديا للتهجير؟ أنا لا أعرف". وعندما سمع والدي النداء واقتنع الجميع بأن هذا المطلوب لسلامة العمليات الحربية، توجهنا إلى الشاطئ فوجدنا باخرة شحن بضائع تنتظرنا فصعدنا عليها ولم نعرف إلى أين تقودنا، ومع أن المسافة من يافا إلى شاطئ جنوب لبنان ليست بعيدة إلا أن الرحلة استمرت أسبوعين والباخرة لم تكن مهيأة لنقل الركاب، وأذكر أن أحد المهجرين مات على الباخرة، فاضطروا إلى إلقائه في البحر. الآن أنا متأكد أن هذا لم يكن نداء وطنيا، وإنما خدعة صهيونية".

والدي عاش في هذا البيت

ويقول أبو غزالة: "نملك منزلا لا يزال قائما حتى الآن يحمل اسم أصحابه كوشْم على باب لا يزال مفتاحه في حوزتنا، كدليل ثبوتي على جريمة التهجير القسري، حيث وجدت نفسي وعائلتي في عرض البحر نستقل مراكب للشحن تقودنا إلى ضفاف نائية.

ولكن قبل سنوات زارت ابنته (وهي تحمل جواز سفر أجنبي) فلسطين- ويافا وبحثت عن بيت والدها أسبوعا كاملا، حتى عثرت عليه، وكان مكتوب في صدر البيت: الحاج توفيق أبو غزالة شارع أبو غزالة في يافا.

ويقول أبو غزالة: "دخلت ابنتي إلى ساحة البيت وطرقت الباب، وإذا برجل يهودي يخرج من البيت، فسأل ابنتي: من أنت؟ وماذا تريدين؟ فقالت له: "هذا البيت ولد فيه أبي". فبدأ اليهودي يرتجف من ابنتي التي جاءت لتقول لهم إن حقنا لن يضيع. فقال لها اليهودي: "أنا لا اعرف شيئا وهذا البيت أعطوني إياه، ولا أعرف عن ماذا تتحدثين".

وأريد أن أذكر بأن هذه الأمة على امتدادها ما زالت طفلة تحبو لأننا تحررنا منذ أقل من نصف قرن، كنا تحت الاستعمار، وكل العالم العربي كان تحت الاستعمار البغيض



الهيئة العربية العليا
فلسطين
الاوصاف
رقم الهوية ١٤٠٠٦
الاسم والشهرة السيد طلال ابو غزاله
اسم الوالد الحاج توفيق ابو غزاله
اسم الوالدة وشهرتها السيدة اديبة ابو غزاله
تاريخ ومحل الولادة يافا ١٩٣٨
الجنسية فلسطيني
المهنة طالب
الوضعية العائلية اعزب
العنوان الطريق الجديدة - بيروت
القامة ١٥٨ سم
الشعر خرنوبي
العينان سوداوان
الانف عادي
اللون حنطي
العلامات المميزة
طابع الابهام الايمن او توقيع حامل الهوية
هذه الهوية لاثبات شخصية حاملها فقط
القائم بأعمال الهيئة العربية العليا لفلسطين
رقم السجل ٤٠٠٦
اعطيت بتاريخ ١٩٥١/٢/٢٧
صالحة لغاية ١٩٥٢/٢/٢٦

المرابطون في يافا...

ويحيي أبو غزالة أهله في يافا الواقعين بين سندان الهدم، ومطرقة العنصرية والترحيل والإغراءات ويقول: "الصامدون في يافا كالصامدين في القدس، هؤلاء لا أستطيع أن أبجلهم كفاية، فهم الواقفون يحمون ظهورنا وصدورنا. هذا الشعب القادر على التفوق في كل المجالات لا يمكن تصفيته عبر إخراجه من بيته. بالمقابل أنا يافيّ أعيش خارج فلسطين ولست أقل فلسطينية من غيري، ومُصر على حق العودة".

في الشتات قوة وفي الداخل صمود

وتابع أبو غزالة: "اعتقد أن الفلسطينيين في الداخل وفي الشتات لهم نفس الدور، وواجب على رجال الأعمال في الشتات دعم القضية الفلسطينية، ومن جهة أخرى واجب رجال الأعمال الفلسطينيين في الخارج إظهار حسن الخلق الفلسطيني، فهذا يظهر جانبا من الكفاءة والحضارة والقدرة الفلسطينية، والتفوق الذي نريد أن نحافظ عليه. فنحن نحاول بث رسالة شعبنا الفلسطيني إلى دول العالم. فغزة محاصرة والضفة سجن كبير. فرجال الأعمال هم سفراء لفلسطين ورجال إعلام، ويتوجب عليهم نقل رسالة إلى العالم كله وليس فقط لمجتمعهم، فالفلسطينيون في الشتات قوة وفي الداخل صمود وعزيمة وإصرار".



الزميل بلال خمايسي يحاور الدكتور طلال أبو غزالة

مرحلة تكوين العقلية العربية الاقتصادية

ويعود الدكتور طلال أبو غزالة مرة أخرى إلى عالم الاقتصاد ملخصا العقلية العربية الاقتصادية بالقول: "أنا أريد أن أتخذ منحنى ايجابيا دائماً، هناك جلد للذات دائماً. وأريد أن أذكر بأن هذه الأمة على امتدادها ما زالت طفلة تحبو لأننا تحررنا منذ أقل من نصف قرن، كنا تحت الاستعمار، وكل العالم العربي كان تحت الاستعمار البغيض، وهذه الفترة لا تمكن من القفز فوق الحواجز والعقبات، فالتقدم يحتاج سنوات طويلة، ونحن لا زلنا أطفالاً بمعايير عمر الشعوب إذا لا يمكن البتة أن تتم مقارنتنا بالشعوب الأخرى التي لم يكن الاستعمار جاثماً عليها ووجدت الفرصة المواتية للتطور الطبيعي. ويجب أن نذكر – وإن كُنا قد تحررنا – أننا لم نزل تحت الهيمنة الغربية التي وجهتنا للأسف بما يخدمها وليس بما يخدم ذاتنا ومستقبلنا، أنا أتكلم عن الثقافة التي نسمعها من الإعلام الغربي، من البرامج الغربية، من الندوات الغربية. دائما نسمع ثقافة لا تخدم مصالحنا وهذا طبيعي. فالهيمنة تخدم الدول التي تهيمن عليها ثقافياً، وأنا أنادي بأن نخدم مصالحنا، أنا لا أطلب أن نعادي الآخرين، ولا أن نتصارع ونتصادم مع الذين يختلفون معنا، ولكن أقول إنه كما هو يفكر في مصالحهِ يجب علينا أيضا أن نخدم مصالحنا. ومن هنا أقول: إننا ما زلنا في مرحلة تكوين لعقليتنا وعقيدتنا الاقتصادية؛ ماذا نريد أن نكون وكيف نريد أن نكون وإلى أين نريد أن نصل؟.

ومن هنا أقول: إننا ما زلنا في مرحلة تكوين لعقليتنا وعقيدتنا الاقتصادية؛ ماذا نريد أن نكون وكيف نريد أن نكون وإلى أين نريد أن نصل

وحول التحديات والعقبات، يرى أبو غزالة أن التجربة علمته أنه لا وجود لليأس، وأن أي فشل يشكل فرصة لمبادرة جديدة، ويضيف: "ربما يستغرب البعض من تصرفنا تجاه من حاربنا ووقف في طريقنا، إذ نقول له "شكرا"، لأن في ذلك أحد أسباب قوتنا الراهنة. ويشير إلى أن أي نجاح يكون سببه دعم خارجي، يصبح في نهاية المطاف عالة، ومصيره الفشل آجلا أو عاجلا".

كيفية التحسين في ضريبة التحسن (היטל השבחה)



عاطف العالم
مخمن عقارات محكم
atefalem@012.net.il

هذه الضريبة أصبحت معروفة عند الكثيرين وهي تجبى من قبل لجان التنظيم والبناء عند بيع عقار أو تقديم طلب ترخيص بناء وهي باختصار – 50 % من ارتفاع سعر العقار بعد الموافقة على خارطة هيكلية أو مفصلة أو الموافقة على تسهيلات في البناء.

هذه الضريبة تقدر من قبل مخمن عقارات مؤهل، قيمة ارتفاع سعر العقار تقدر لتاريخ الموافقة على الخارطة المفصلة أو التسهيلات، ومن ثم يضاف ارتفاع غلاء أسعار البناء أو غلاء أسعار المعيشة –الأقل من بينهما– في حالة بيع عقار يضاف لارتفاع غلاء الأسعار فائدة بنسبه 9% سنويا من تاريخ اتفاقية البيع.

لمعالجة هذه الضريبة وجهان:

الوجه الأول كيفية الاعتراض على هذه الضريبة، والوجه الثاني كيفية الاستفادة من هذه الضريبة على الصعيد المحلي.

الوجه الاول:

1. من حق المواطن استلام نسخة من تقرير المخمن.

هناك قسم من اللجان يرسل فقط وصل دفع من دون تقرير المخمن. هذا الامر مهم لكي يتم فحص التقرير.

2. فحص تقرير المخمن:

2.1. تقرير المخمن حسب القانون يجب ان يكون مفصلا صفات العقار وطريقة حساب الضريبة، من حق المواطن ارجاع تقرير مخمن غير مفصل.

2.2. فحص المعطيات في التقرير: هل الوصف الجغرافي والمكان صحيح، كثير من مخمني اللجان لا يخرجون لزيارة الموقع، وقد يكون للعقار نواقص جغرافية ومكانية لم تؤخذ بالحسبان: كالميلان الشديد في سطح الأرض ،قرب من مدرسة ، مقبرة ، وجوده في حي غير مرغوب به الخ...

2.3. فحص تفاصيل الخرائط الهيكلية التي أخذت بالحسبان في التقرير:

قد لا تؤخذ بالحسبان خارطة تفصيلية موجودة على العقار قبل الخارطة المحسنة، فمثلا قد يؤخذ بالحسبان أن الأرض في السابق كانت زراعية رغم أن خارطة تفصيلية قديمة شملت العقار سابقا.

(يمكن فحص كل الخرائط التي تشمل العقار في موقع " ادارة اراضي اسرائيل www.mmi.gov.il).

2.4. فحص رخص البناء التي صدرت سابقا في العقار : بعض هذه المعطيات غير موجود في اللجان المحلية وخاصة بعدما تم نقل ألأرشيفات أكثر من مرة من لجنة لأخرى، علما أن عدم الأخذ بالحسبان الرخص القديمة يؤدي إلى ارتفاع قيمه الضريبة.

ثم فحص هل اخذ بالاعتبار مصادرات سابقة حدثت في العقار. مثلا قد نجد تقريرا لمخمن اخذ بالاعتبار أن المساحة في السابق تساوي مساحة العقار الحالية، في حين أن المساحة سابقا كانت أكثر بكثير ونقصت بعد مصادرة حدثت لشوارع أو مرافق عامة أخرى.

2.5. فحص هل التقرير اخذ بالاعتبار متى تم شراء العقار، لا يجوز لمخمن اللجنة العودة إلى خرائط تفصيلية قبل شراء العقار، أي تاريخ شراء العقار يصبح الحد الفاصل. مثلا إذا ما اشترى مواطن عقارا في سنه 1990 تم تسجيله في سجل العقارات، الخارطة المحسنة الأولى كانت في سنه 1985 والثانية في سنه 1995 فلا يجوز للمخمن حساب تحسين عن الخارطة الأولى لأنه وافق عليها قبل تاريخ الشراء.

2.6.في حال إصدار رخصة بناء للسكن من حق المواطن المسجل اسمه في سجلات الطابو أو مسجل اسم احد إخوته ، أبنائه ، أبويه أو أجداده أن يحصل على إعفاء حتى مساحة 140 متر مربع.

2.7.القانون يلزم المخمن بتفصيل قيمة التحسين عن كل خارطة تفصيلية على حده، كثير من التقارير ليس بها هذا التفصيل، من حق المواطن عدم قبول تقرير كهذا لأنه لا يستطيع في هذه الحالة فحص قيمة التحسين لكل خارطة.

2.8. فحص الأسعار: عند الحصول على تقرير مفصل يمكن فحص أسعار العقارات في منطقة العقار في موقع ضريبة المالية www.misim.gov.il في هذا الموقع يمكن فحص أسعار حتى تاريخ 1.1.1998.

2.9. فحص المبادئ والأسعار التي استند عليها مخمن اللجنة مقارنة مع قرارات محكمين في نفس المنطقة أو البلد. (قرارات التحكيم تنشر في الموقع: www.justice.gov.il/mojheb/moezetshamaim

> في حال إصدار رخصه بناء للسكن من حق المواطن المسجل اسمه في سجلات الطابو أو مسجل اسم احد إخوته ، أبنائه ، أبويه أو أجداده أن يحصل على إعفاء حتى مساحة 140 متر مربع.



2.10. فحص الحساب نفسه في التقرير ثم فحص حساب اللجنة التي تضيف ارتفاع أسعار المعيشة والفائدة.

ضريبة التحسين تجبى من قبل لجان التنظيم ومن بعد خصم مصاريف الجباية تحول هذه الضريبة إلى السلطة المحلية. حسب القانون هذه الضريبة يجب أن تحول لمصاريف تطوير ولا يجوز استخدامها لأي هدف آخر

لكي يتم فحص البنود أعلاه، يوصى بالمرحلة الأولى (إذا كان الطلب ترخيص بناء) الاستعانة بالمهندس المسؤول لفحص المعطيات الأساسية من خرائط هيكلية، معطيات الموقع وترخيص سابق، ومن ثم إرجاع التقرير للجنة لإعادة النظر في التقرير.

في حالة بيع العقار أو للاعتراض على قيمة التحسين يوصى بالاستعانة بمخمن مؤهل، فإذا كان هناك أخطاء أو معطيات غير صحيحة في تقرير مخمن اللجنة يطلب من اللجنة تصحيح التقرير، وعند التأكد من عدم وجود خطأ يتم فحص الأسعار التي أخذت بالحسبان هل هي معقولة وقابلة للاعتراض أم لا.

عند قرار المخمن بان هناك مبالغة في قيمة أسعار العقار التي أخذت بالحسبان يعد تقريرا ويطلب من وزارة القضاء تعيين مخمن محكم تعينه وزارة القضاء من بين 20 محكما قد تم تعيينهم للبت في مثل هذه الخلافات.

الوجه الآخر:

وهو كيفية الاستفادة من ضريبة التحسين على الصعيد المحلي:

هذا الوجه الذي غفل عنه الكثيرون، فهذه الضريبة من الضرائب المرتبطة بموقع العقار نفسه، أي إذا كان العقار في الناصرة فيجب أن تصرف ضريبة التحسين في الناصرة.

ضريبة التحسين تجبى من قبل لجان التنظيم ومن بعد خصم مصاريف الجباية تحول هذه الضريبة إلى السلطة المحلية.

حسب القانون هذه الضريبة يجب أن تحول لمصاريف تطوير ولا يجوز استخدامها لأي هدف آخر.

أول هذه المصاريف تحضير خرائط هيكلية وتفصيلية في البلد نفسها ومن ثم مصاريف تطوير، ويفضل أن تكون في منطقه العقار نفسه.

وعليه فمن حق المواطن أن يعرف سنويا كيف صرفت وأين صرفت هذه الضريبة في بلده وأن يتأكد بان تصرف في مشاريع تطويرية وليس لأي هدف آخر.

معظم الخرائط التفصيلية الجديدة تنص على أن إصدار رخص بناء لا يكون قبل أن يتم تطوير المنطقة من شق شوارع ومشاريع مياه ومجاري الخ...

بما أن ميزانيات مجالسنا المحلية غنية عن التعريف، فقد تظل هذه المنطقة أعواما عديدة من غير تطوير وبالتالي لا إصدار لرخص بناء.

بما أن ضريبة التحسين ستدفع عاجلا أم آجلا فينصح أن يبادر أصحاب الأراضي في هذه المنطقة إلى الاتفاق مسبقا مع لجنة التنظيم والسلطة المحلية على أن يدفعوا ما عليهم من ضريبة التحسين عاجلا

بما أن ضريبة التحسين ستدفع عاجلا أم آجلا فينصح أن يبادر أصحاب الأراضي في هذه المنطقة إلى الاتفاق مسبقا مع لجنه التنظيم والسلطة المحلية على أن يدفعوا ما عليهم من ضريبة التحسين عاجلا على أن يحول المبلغ إلى ميزانية خاصة لتطوير المنطقة ليتم الإسراع بإصدار رخص بناء .



الـــروحة

حين تصبح الفرصة مشروعا

كثيرون قالوا إن الفرص موجودة من حولنا دائما ، ولكن أصحاب العزيمة والهمة هم الذين يحسنون استغلالها واغتنامها، وهذا ينطبق تماما على ذلك الشاب الطموح الذي أنهى دراسته الجامعية ، والتحق بالعمل في إحدى شبكات مطاعم الوجبات السريعة ، وعلى الرغم من انه أصبح مسؤولا عن الفرع الذي كان يعمل فيه لم يتوقف طموحه عند هذا الحد من التقدم ، إنما بدأ يبحث عن الفرصة التي من خلالها يشق طريق النجاح ، وهنا اكتشف أن أهل قريته يقومون بتربية المواشي والأبقار ويصنعون الألبان والاجبان بطريقة بدائية ومتواضعة.

ومن هنا بدأ بالتخطيط والدراسة لاستغلال هذه الفرصة التي غفل عنها الكثيرون من أقرانه، حتى حول ذلك التخطيط إلى مشروع على ارض الواقع، وبدا بعدها يشتم رائحة النجاح.

أجرى اللقاء:
غسان صالح
مركز مشاريع
في جمعية إعمار

إعمار: من يكون صاحب مصنع ألبان الروحة؟

اسمي عبد الكريم اغبارية، من سكان قرية معاوية المجاورة لمدينة أم الفحم، عمري 35 عاما، حاصل على لقب أول في إدارة الأعمال والاقتصاد ولقب ثاني في تدقيق الحسابات ،بداية عملي كانت حين أنهيت دراسة اللقب الأول في مطعم لإحدى شبكات البيتسا لمدة خمسة سنوات، حتى أصبحت مديرا لذلك الفرع، وفي نفس الفترة كنت ادرس اللقب الثاني، ومن ثم قمت بإنشاء مصنع ألبان واجبان الروحة، بعد دراسة استغرقت عاما كاملا.

إعمار: من أين جاءت فكرة إنشاء مصنع للألبان والاجبان؟

يعرف عن منطقة وادي عارة وخاصة قرية معاوية تربية المواشي وتصنيع الألبان والاجبان بالطريقة البدائية والتقليدية داخل البيت، وهذا ما أثار انتباهي ففكرت بتحويل ذلك العمل التقليدي إلى مصنع يعمل بطريقة مؤتمتة "آلية " يضم عدة خطوط إنتاج، كما أخذت بالحسبان أن استوعب كل ما ينتج من حليب في المنطقة التي سأقيم مصنعي بها. أي أن الفرصة التسويقية والإنتاجية كانت قائمة، ولكن ما احتاجه هو الدراسة والتخطيط بشكل علمي حتى يخرج المشروع إلى النور.

إعمار: ما هي الصعوبات والتحديات التي واجهتك عند إنشاء المصنع؟

كانت هناك مشاكل عامة وهي فيما يتعلق بالحصول على الموافقات والتراخيص والتصاريح اللازمة ،وهذا الأمر لم يكن بالسهل ، وكانت كذلك تحديات تتعلق بعدم وجود منطقة صناعية في منطقة أم الفحم ،كل هذا ناهيك عن عدم السماح لأي عربي بالحصول على الحليب بكميات إنتاجية تمكنه من التصنيع والإنتاج، وهذه السياسة للإبقاء على كبرى الشركات متحكمة في الأسواق من حيث الإنتاج والأسعار.



أي أن الفرصة التسويقية والإنتاجية كانت قائمة، ولكن ما احتاجه هو الدراسة والتخطيط بشكل علمي حتى يخرج المشروع إلى النور

إعمار: ما هي إمكانيات وموارد المصنع من حيث عدد العاملين و التجهيزات اللوجستية؟

يعمل الآن في المصنع أحد عشر عاملا وعاملة سواء في الإنتاج أو التسويق ،كما يحتوي المصنع على ثلاثة خطوط إنتاج وهي: خط إنتاج الجبنة والثاني خط لإنتاج اللبنة وآخر لإنتاج اللبن ،كما نمتلك سيارة توزيع مبردة وسيارتين خصوصيتين لتوزيع الطلبيات الخاصة.

ويتم توزيع منتج الروحة في 500 نقطة مبيعات بمختلف أحجامها، وهي موزعة ما بين منطقة باقة الغربية إلى منطقة الناصرة.

إعمار: ما هي الطرق والأدوات التسويقية التي انتهجتموها للتمكن من اقتحام الأسواق؟ (جودة، دعاية، سعر...).

في البداية تولدت لدي قناعة أن الأموال التي تخصص في الدعاية والإعلان يمكن استغلالها في الجودة وسعر المنتج، وهذا ما انتهجته وهو إعطاء أقصى درجة من الجودة مع عرض المنتج بأقل سعر يتلاءم مع أرباحنا وأرباح أصحاب المحلات التجارية ،وبالتالي سيقوم المستهلك النهائي بشراء منتجك إذا توفر فيه السعر المنافس والجودة العالية .







إعمار: إن وجود منتج الروحة في 500 نقطة مبيعات يعني انه تربع على عرش النجاح فما هو سر نجاحكم؟

التوفيق أولا وأخيرا من الله سبحانه وتعالى، ثم هناك ثلاث قواعد أساسية في عملنا وهي، النظام، المواظبة والنظافة.

إعمار: التوقف عند هذا الحد يعني بداية العودة إلى الوراء فهل عندكم خطة مستقبلية بعد هذا النجاح وبعد هذه المرحلة؟

نحن الآن نقوم بإجراء دراسة وأبحاث على منتج غير تقليدي، ومختلف نوعا ما عن المنتجات التي نصنعها، حيث سيكون مفاجئا للوسط العربي، كما نسعى بإذن الله لطرح هذا المنتج في الأسواق مع بداية السنة القادمة.

> مما لا شك فيه أن هناك مبادرات بناءة ومميزة في الوسط العربي خصوصا في الآونة الأخيرة، لكن لو كانت الظروف العامة والبيئة المحيطة تتيح للعرب التقدم والتوسع بسهولة فمن المؤكد أن حالنا سيكون أفضل بكثير من الوضع الراهن

إعمار: الإمكانات لطرح منتج جديد محدودة، ما هو تقييمكم لوضع الأسواق العربية الداخلية وإمكانية التوسع بها؟

مما لا شك فيه أن هناك مبادرات بناءة ومميزة في الوسط العربي خصوصا في الآونة الأخيرة، لكن لو كانت الظروف العامة والبيئة المحيطة تتيح للعرب التقدم والتوسع بسهولة فمن المؤكد أن حالنا سيكون أفضل بكثير من الوضع الراهن.

والفت الانتباه هنا أن الأسواق العربية تتجه نحو النمو والتغيير الايجابي، جراء التغير الملموس في سلوك المستهلك العربي، حيث بدأنا نشعر بان هناك ولاء للسلعة العربية المصنعة في الداخل من قبل المستهلك العربي.

> إننا بحاجة إلى جسم ينظم أوراق المبادرين ورجال الأعمال العرب ، ووجود هذا الجسم في جمعية إعمار سيدفع بأصحاب المصالح التجارية ورجال العمال إلى التقدم والتطور

إعمار: بعد تجربتكم في مجال التصنيع بماذا تنصح المبادرين العرب والمصنعين في الداخل؟

كما قيل قديما " من جد وجد ومن زرع حصد " كذلك كل أمر يعتمد على الدراسة والعلم فلا شك انه بعد توفيق الله سينجح، أما أن ندع الأمور تسير بشكل عشوائي وغير مدروس فهذا لا يجدي نفعا.

إعمار: هل ترى أن هناك ضرورة لإنشاء منتدى رجال أعمال عرب؟

دون شك أننا بحاجة إلى جسم ينظم أوراق المبادرين ورجال الأعمال العرب ، ووجود هذا الجسم في جمعية إعمار سيدفع بأصحاب المصالح التجارية ورجال العمال إلى التقدم والتطور.



مصنع ألبان الروحة

أثاث عبد اللطيف

مخللات عيدن

شركة سنقرط

شركة بريما للصناعات

شركة سمارت كار

مخللات المركز م.ض

حام ميـاد للسخانات الشمسية

شركة أبواب توينس


بوتانيك فوريست لمستحضرات التجميل



اسواق عرب 48 م.ض


الصفوري للمناقل


قهوة الباشا





حـلاوة الـهـلال

سلطات البستان



شـراب أبـو شـقـرة


شـركة أجرو بيزنيس للمشاريع الزراعية

زيتنا لصناعة وتسويق زيت الزيتون

شركة زجاج شـويكي





شركة I.C.T لصناعات الأدوات الحادة





لافتات ومظلات المثلث











أ. باطون مواسي

وشكراً لكافة الزوار .. معاً ندعم ونطور صناعاتنا المحلية

EAMAAR EXPO 2010

جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

معرض المنتوجات العربية الأول 2010

كنز بدون مفتاح...
خريجو الهايتك العرب


أحمد غليون
مبرمج حاسوب

هناك ازدياد في عدد الخريجين العرب في مجال الهندسة والعلوم الدقيقة مما يعكس الرغبة القوية لدى الاكاديميين العرب في الانخراط في صناعة الهايتك وان السكان العرب يدركون اهمية صناعة الهايتك في تحسين وضعهم المادي والاجتماعي والثقافي.

بعض الحقائق والاحصائيات:

– على الرغم من التزايد الملحوظ في الطلب على الخريجين الجامعيين في السنوات الاربع الاخيرة خاصة في مواضيع التكنولوجيا، الهندسة، الاقتصاد والحسابات، لا يزال الاكاديميون العرب يعيشون صعوبات اكبر في الانخراط في سوق العمل اليهودي.

– ان احتمالات الخريجين العرب بشكل عام في ايجاد وظيفة تلائم تخصصهم الاكاديمي هي اقل بخمسة اضعاف من الخريجين اليهود.

– معدل الراتب الشهري للاكاديمي اليهودي هو 9,455 شيقل، اما العربي 6,377 شيقل. اي اقل بحوالي 33%

عوائق الاكاديمي العربي في العمل في مجال الهايتك في اسرائيل:

– التمييز العنصري: وهذا من احد اهم الاسباب المباشرة، فبالرغم من ان الخريج العربي مؤهل، نشيط ويحب مجاله، ولكن فئة قليلة تجد فرصة للعمل، وهذه الفئة القليلة هي من الخريجين "بامتياز كبير جدا" من معهد التخنيون أما الفئة الكبرى فلا تعمل والسبب "انت عربي". في الحقيقة ان اغلب اصحاب العمل لا ينكرون انهم يفضلون غير العربي على العربي وانهم غير معنيين بتوظيف العرب في شركاتهم، نرى ايضا ذلك بقوة في شركات القوى العاملة **(כוח אדם)**.

– شبكة العلاقات: نقص في الشبكات الاجتماعية التي بمقدورها ان تمنح التواصل في اماكن العمل والتي تساعد بايجاد عمل ، فمن اكثر الطرق شيوعا في الانخراط بالعمل طريقة **"חבר מביא חבר"** اي موظف من داخل الشركة يقترح للشركة موظفا آخر من خارجها، وبما ان العرب يشكلون فئة قليلة في هذه الشركات ، فان هنالك قلة في شبكة العلاقات في هذا المجال.

– نقص في الالفة والانسجام مع الرموز الثقافية لقطاع العمل اليهودي، حواجز لغوية وغيرها.

– افكار مسبقة، آراء سائدة ومخاوف من قبل اصحاب العمل تجاة الخريج العربي.

– هنالك اسباب غير مباشرة منها بعد المناطق والبلدان العربية عن مواقع الشركات فاغلب العرب يسكنون في الشمال واغلب شركات الهايتك تقع بالمركز.

ماذا يعمل "المهندس العربي"؟!!

– يعمل اغلب الاكاديميين العرب بالاساس في مجال الخدمات الجماهيرية التي لا يستطيع اليهود العمل بها، خدمات، مبيعات لشركات الاتصالات امثال بلفون، بيزك، سلكوم وسائر شركات الخدمات، لاحتياج مثل هذه الشركات للموظفين في البلدان العربية!

– ايضا نرى الخريجين العرب يعملون في مجال بيع الحواسيب وقطعها ومستلزماتها.

فهناك الكثير من الخريجين ممن يأسوا من إيجاد وظيفة في تخصصهم يلجأون لفتح محلات لبيع الحواسيب او مقهى انترنت او بيع مستلزمات الحاسوب وبناء شبكات وغيرها.

– ايضا هناك من الخريجين من يحوّل مساره الى مجال التعليم في المدارس، فيتعلم في احدى كليات تاهيل المعلمين ويعمل كمعلم علوم دقيقة او في مختبر الحاسوب.

– وهناك ايضا من يعمل اعمالا حرة كالبناء وغيرها منتظرا "الفرج" بان يوظف في مجال تعليمة وقد تمضي السنين وتضيع مواهبه وكفاءته التي اكتسبها في الدراسة.

أسباب عدم وجود مشاريع وابتكارات عربية:

1. التمييز العنصري: ان احد المشاكل الدائمة والمركزية التي تواجه السكان العرب داخل إسرائيل، هي قضية التمييز العنصري على صعيد كافة المجالات: الميزانيات للسلطات المحلية، التعليم، فرص العمل، الخ . . .

اغلب الخرجين ينعى فشل الوسط العربي تكنولوجيا لسياسة التمييز من قبل الدولة تجاة المواطنين العرب

كما ان الميزانيات التي تعطى للسلطات المحلية لا يسمح لها بالتطوير الصناعي وبالتالي لا نرى مناطق صناعية

> عدم الوعي لثقافة التكنولوجيا واهميتها في تطوير الصناعة يؤثر كثيرا على استخدام العرب للاعمال التكنولوجية والبرمجية وبالتالي لا نرى شركات تكنولوجية عربية لعدم الاحتياج الى مثل هذه الشركات او المشروعات في مجتمعنا العربي

(אזורי תעשייה) في البلدات العربية بينما يمنح الوسط اليهودي الميزانيات الهائلة التي تساعد البلدات اليهودية باعمارها تكنولوجيا، فقلة الميزانيات لا يسمح للسلطات المحلية حتى بالتفكير في تطوير البلدات تكنولوجيا فهي بالكاد تستطيع تغطية نفقات تعبيد الشوارع والخدمات العامة والتعليمية، ونلاحظ ايضا ان الكثير من السلطات المحلية تغرق بالديون والمشاكل الداخلية، كما ان هنالك تمييزا كبيرا في الانفاق على البحث والتطوير في الوسط العربي فمن شروط انتشار التكنولوجيا محلياً انتشار نشاطات بحث وتطوير محلية.

2. الوعي التكنولوجي: ان اكثرية المواطنين العرب في البلاد لا يقدّرون اهمية الاعمال الالكترونية والبرمجية ولا يعون قيمتها في تطوير الصناعة لديهم واهميتها في مساندة اعمالهم فعدم الوعي لثقافة التكنولوجيا واهميتها في تطوير الصناعة يؤثر كثيرا على استخدام العرب للاعمال التكنولوجية

عدم وجود جهات تعمل على نشر ثقافة الابتكارات، والتي تحتضن الافكار وتشجع الإبداع، وتقدم خدمات وخبرات وتجهيزات وتسهيلات لاصحاب هذه الافكار، وهذا يضعف ثقافة المبادرة والمغامرة من قبل الخريج العربي لانه لا يجد من يساعده او يشجعه ويحول فكرته لمشروع واقعي

والبرمجية وبالتالي لا نرى شركات تكنولوجية عربية لعدم الاحتياج الى مثل هذه الشركات او المشروعات في مجتمعنا العربي اما الفئة القليلة جدا التي تعنى بالاعمال الالكترونية والبرمجية فتبحث عن الشركات العملاقة لاقتناء هذه البرمجيات، ان هذا السبب ايضا يؤدي الى صرف النظر عن دعم المشروعات الصغيرة من قبل رجال الاعمال العرب باعتبارها وحسب رايهم مشروعات فاشلة في الوسط العربي.

3. التحاق خريجي العلوم الدقيقة والحاسوب بأعمال لا تتلاءم مع خبراتهم وتخصصاتهم، هذا السبب يؤدي الى اضمحلال الكفاءات، والركود الفكري لدى الخريجين، لان هذه الكفاءات لا توضع في المكان المناسب، فكما ذكرنا سابقا ان الخريجين العرب يعملون بالاساس في الخدمات العامة للزبائن (שירות לקוחות).

4. غياب الدعم المادي والمعنوي: عدم وجود مراكز او جهات عربية تعني في تمويل المشاريع الصغيرة او تتبنى المبادرات الصغيرة وتشجعها وتنميها وتقدم لها المساعدة اللازمة من اهم الاسباب لعدم ظهور مثل هذه المشاريع ، كما اننا لا نرى مستثمرين من رجال اعمال عرب مستعدين للمخاطرة بمثل هذه المشاريع.

5. غياب دعم الابتكار: عدم وجود جهات تعمل على نشر ثقافة الابتكارات، والتي تحتضن الافكار وتشجع الإبداع، و تقدم خدمات وخبرات وتجهيزات وتسهيلات لاصحاب هذه الافكار، وهذا يضعف ثقافة المبادرة والمغامرة من قبل الخريج العربي لانه لا يجد من يساعده او يشجعه ويحول فكرته لمشروع واقعي.

6. سوء الوعي الاداري: ان احد اهم اسباب قلة الوعي الاداري التكنولوجي تعود بالاساس الى انعدام مشاركة العرب في القطاع الاداري للشركات الاسرائيلية وعدم انخراطهم في صناعة القرارات في الشركات وبالتالي عدم اكتسابهم الخبرات الكافية وقلة معلوماتهم بوضع السوق الحالي وبالتالي فقدان القدرة على انشاء شركات عربية وادارتها بالشكل الصحيح لتكون على قدر كاف من المنافسة.

7. عدم وجود ثقافة العمل من خلال فريق وانعدام او ندرة العمل الجماعي: الفريق هو عبارة عن مجموعة من الأفراد يعملون مع بعضهم لأجل تحقيق أهداف محددة ومشتركة، والذين يتميزون بوجود مهارات متكاملة فيما بينهم، وأفراد الفريق تجمعهم أهداف مشتركة ويتعاونون مع بعضهم من اجل انجاح المشروع، كما يتيح لهم ذلك فرص تبادل المعلومات المطلوبة وهذا يؤدي الى خلق بيئة عالية التحفيز، ومناخ مناسب للعمل يقلل من شعور العاملين بالوحدة ويزيد من إحساسهم بالهوية المشتركة. وطبعا العمل في فريق يكون ذو جودة اعلى من العمل الفردي.

8. ان هناك نسبة لا يستهان بها من هجرة العقول ذات الكفاءات العلمية العالية لدول اوروبا كما ونستطيع تسمية عمل المبدعين القليلين من العرب في شركات هايتك اسرائيلية ايضا هجرة عقول حيث ان بمقدور هذه الكفاءات اقامة مشاريع عربية تنهض بالمجتمع العربي تكنولوجيا.

توصيات البحث لتنمية المشروعات الصغيرة:

1. الايمان العميق بأهمية بناء واعمار اقتصادنا العربي وتحدي جميع الظروف الصعبة للنهوض بمجتمعنا نحو مستقبل افضل اقتصاديا.

2. انشاء جهات وجمعيات وهيئات لرعاية الابتكارات والمشروعات الصغيرة، على هذه الهيئات الاهتمام بالامور التالية:

– نشر وعي وثقافة الابتكار في مجتمعنا العربي عن طريق المحاضرات في المدارس الثانوية والجامعات واقامة الندوات وتصميم وتشغيل برامج لتنمية قطاع المشروعات الصغيرة وتشجيع المبادرات الفردية.

نستطيع تسمية عمل المبدعين القليلين من العرب في شركات هايتك اسرائيلية ايضا هجرة عقول حيث ان بمقدور هذه الكفاءات اقامة مشاريع عربية تنهض بالمجتمع العربي تكنولوجيا

– تقديم الاستشارات للمشاريع الصغيرة وللافكار والابتكارات ودراسة جدواها ومدى كفاءتها.

تقديم الدعم المالي من قبل هذه الجمعيات لدعم الشباب الراغبين في إنشاء مشروعات صغيرة خاصة.

– تقديم الدعم الاداري والتسويقي ووضع استراتيجية تسويقية لمنتجات المشروعات المولة للشباب من خلال اشراكهم المستمر بالمعارض المحلية والدولية المتعلقة بتطوير ونشر فكر العمل الحر و المشروعات الصغيرة.

–توفير المعلومات اللازمة والمحتلنة عن سوق العمل– للخروج بمنتوج ينافس السوق.

– المساعدة في الإجراءات القانونية والتنظيمية اللازمة لتطوير هذه المشروعات.

واقع الحل الإسلامي للأزمة المالية العالمية

حسن الحسن
باحث في جامعة لندن

أحدثت الأزمة المالية العالمية صدمة نوعية في كافة الأوساط السياسية والاقتصادية والإعلامية حتى وصفت بأنها "التسونامي المالي للقرن الحالي" بحسب تصريح لمحافظ الاحتياطي الفدرالي الأميركي السابق ألن غريسبان وهو ما حدا بالرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي كذلك إلى إطلاق تصريحه "إنّ النظام العالمي كان على شفا الكارثة".

لا عجب أن يدهش الجميع لهذه الأزمة، فقد أتت بينما كان النظام الاقتصادي العالمي يسير باتجاه تتويج الرأسمالية المعولمة بأبشع أشكالها وأشدها حدة سيدة مطلقة على العالم، مما يعتبر انتكاسة حقيقية للفكر الرأسمالي، وإخفاقاً ذريعاً في عولمته، لا سيّما مع غياب أي منافس له في الساحة الدولية (أي أنه يلعب لوحده ويخسر). الأسوأ حقاً هو أنّ أرباب الرأسمالية، لا يدرون إن كانت قد وصلت الأزمة المالية إلى القاع أم لم تصل بعد، وهو ما أضعف قدرتهم على إيقاف تدهور الأوضاع المالية، فضلاً عن عجزهم عن اجتراح معجزة لمعالجة هذه الأزمة من جذورها، وهو ما دفع رئيس وزراء بريطانيا غوردون براون إلى القول "إنّ ما يتطلبه الموقف الآن هو مراجعة عالمية شاملة للنظام العالمي".

كما أنّ الارتباك في معالجة الأزمة والقلق مما يمكن أن تؤول إليه الأمور كان جلياً في موقف كل من ألمانيا وفرنسا بشأن المقترحات الأميركية بهذا الشأن إبان قمة العشرين.

ورغم ادعاء التوافق بين الدول المجتمعة حول قرارات قمة لندن بصيغتها النهائية، إلا أنّ تلك القرارات نفسها هي بمثابة تغذية أسباب المشكلة بدلاً من إنهائها. كزيادة موارد صندوق النقد الدولي بواقع خمسمائة مليار دولار لمواجهة الأزمة، رغم إدراك الجميع سوء واقع هذه المؤسسة المالية وما تسببت به من تخريب لاقتصاديات دول كثيرة، لا سيما في أميركا اللاتينية وأفريقيا وآسيا.

> يعدّ هذا التوجه نحو ابتداع أخلاق للرأسمالية إشارة واضحة بأنها بشعة لا تطاق إذا ما تركت على سليقتها، وبأنه لا بد من كبح جماحها كي لا يتكرر تسونامي الجائحة المالية على هذا النحو مرة أخرى

الرأسمالية الأخلاقية

في خضم هذه الأزمة العاصفة، تحفز كثيرون إلى التعبير عن سخطهم من الرأسمالية المنفلتة التي لا ضابط لها، تلك التي تخضع بحسب معايير آدم سميث إلى قاعدة "دعه يعمل دعه يمر"، ذلك المفكر الغربي الذي يؤمن بالسوق كحلبة صراع حرة بلا أية قيود أو قواعد سوى حرية التجارة والتنافس في الأسواق، وهو ما يؤدي بحسب قرينه ليفي شتراوس إلى "بقاء الأقوى".

لقد عكست هذه الأزمة فداحة الرأسمالية، وهو ما زاد عدد الأصوات المنادية برأسمالية أخلاقية، من ذلك ما قاله نيكولا ساركوزي "لقد حان الوقت لجعل الرأسمالية أخلاقية بتوجيهها إلى وظيفتها الصحيحة، وهي خدمة قوى التنمية الاقتصادية وقوى الإنتاج، والابتعاد تماما عن القوى المضاربة". ومن ذلك ما قاله الرئيس البرازيلي لويس إيناسيو لولا دا سيلفا "إنّ الأسواق الناشئة التي قامت بكل ما يلزم لتبقى اقتصاداتها مستقرة، لا يمكن أن تصبح اليوم ضحية للكازينو الذي أداره الأميركيون بأنفسهم".

يعدّ هذا التوجه نحو ابتداع أخلاق للرأسمالية إشارة واضحة بأنها بشعة لا تطاق إذا ما تركت على سليقتها، وبأنه لا بد من كبح جماحها كي لا يتكرر تسونامي الجائحة المالية على هذا النحو مرة أخرى. إلاّ أنّ أحداً لم يفدنا من أين يمكن استيفاء تلك الضوابط والمعايير الأخلاقية، أو من أين يمكن استعارتها لتجميل وجه الرأسمالية القبيح وإنقاذها من الانهيار.

البدائل الإسلامية

في خضم هذه المعمعة، تكاثر الحديث وفي أوساط مختلفة عن البدائل الإسلامية لمعالجة بعض أشكال الأزمة، أو بشكل أدق عن دمج بعض أشكال المعاملات ذات الصبغة الإسلامية في النظام الرأسمالي المعمول به عالميا. وهو

مـا أدى ببعـض متصدري العمل الإسـلامي إلى اعتبار ذلك فرصة سانحة لتفعيل مفهوم "البنك الإسـلامي" و"الصك الإسـلامي" وعرضهمـا كنموذجـين يوضحـان مـدى صلاحيـة أحـكام الشريعة الإسـلامية وقدرتها على الانخراط في النظـام الاقتصـادي المالـي العالمـي والتأثير فيه ايجابيا.

اللافـت للنظـر مقابلـة بعـض الأوسـاط الغربية الفاعلـة تلك الدعوات بترحيب حار، حتى أخذت لندن وباريس تتنافسان على التحول إلى عواصم للتمويل الإسلامي بحسب ما صرح ممثلون عن كلا الحكومتـين اللتـين بدأتـا تدعوان إلـى إيجاد آليـات لدمج صيـغ المعاملات الإسـلامية ضمن النظام المالي الرأسمالي المعمول به حالياً.

حتى أخذت لندن وباريس تتنافسان على التحول إلى عواصم للتمويل الإسلامي بحسب ما صرح ممثلون عن كلا الحكومتين

وهـذا مـا يثيـر العديد من الأسـئلة حـول النوايا المضمـرة لتلك الأوسـاط، والتي تهـدف من هذا الترحيـب، علـى ما يبـدو، إلـى احتـواء الطاقات والمـوارد والأمـوال الإسـلامية المتوفـرة بكثـرة للمسـاهمة –ولو جزئيا– في إعـادة التوازن إلى أسواق المال المضطربة.

إشكاليات البدائل المقترحة

ثمـة إشـكاليات كثيرة فـي ثنايا هـذا الطرح، في مقدمتهـا لـماذا يجب على الإسـلام مدّ يـد العون لانتشـال الرأسـمالية مـن الـدرك الـذي وصلت إليـه. ومـن ثـمّ لـماذا يسـتعمل الإسـلام لترقيع الرأسـمالية رغـم كل التبايـن بينهما في الشـكل والجوهـر. وأخيـراً هـل يمكـن دمـج المعامـلات الإسلامية في النظام الرأسمالي المعمول به دون الإخلال بالأحكام الشرعية ذات الصلة؟

لعلّ أسـس المشـكلة فـي الطروحـات المعروضة هـو تقديم الحلول الإسـلامية من ضمـن النظام الرأسمالي لسد ثغراته ومساعدته على الصمود أمـام الموجـة العاتيـة التـي تسـببت بهـا الأزمـة العالميـة والتي كشـفت خوار النظام الرأسـمالي وأظهرت عوراته للملأ.

ولـو أن مـا يتـم عرضـه مـن حلول إسـلامية هو بدائـل جذريـة لتوجهات النظام الرأسـمالي ولو فـي بعض جوانبه (كالدعوة إلى إقامة نظام لنقد عالمي على أسـاس غطاء تام مـن الذهب والفضة بحسـب أحكام الشريعة الإسلامية)، لأدركنا أن لأصحـاب تلـك الدعوات مبّـررات وجيهـة، على اعتبار أنّ في ذلك عرضا لبعض جوانب الإسلام المضيئـة مـن غيـر تأويلـه أو تعديله بمـا يجعله قابـلاً للاندمـاج فـي معتـرك معامـلات النظـام الرأسمالي.

ومـن ثـمّ فـإنّ محـاولات دمـج الإسـلام فـي الرأسمالية على النحو المطروح يؤكد أوهام الذين يشـيرون إلى أن الإسـلام مجرد أداة من أدوات الرأسـمالية. تلـك التـي تدعمـه عسـكرياً ومالياً ومعنويـاً حين يلزم، كما فعل الغرب الرأسـمالي لطـرد الشـيوعيين من أفغانسـتان ولاسـتنزاف الاتحاد السوفيتي سابقاً، ثم تستعمله حين تريد ذريعـة للهيمنة على العالم ومصـادر الطاقة فيه كمـا فعلت أميـركا زعيمة الرأسـمالية في العالم تحت عنـوان "الحـرب على الإرهـاب" وها هي الآن المؤسسـات الرأسـمالية تريـد أن تقحـم





الإسلام أسواقها المالية كي تمتص ما تبقى من أموال المسلمين بعد أن نهبت خيراتهم على مدار عقود طويلة.

ثمة مشكلة أخرى في تسابق أصحاب "المبادرات الإسلامية" إلى تسويق قبول مقترحاتهم وكأنها انتصار للإسلام، غافلين عن كون العقلية الغربية الرأسمالية مرنة للغاية وتتعاطى ببراغماتية مع أي حل محتمل يُسهم في تجاوز ما يعترضها من مشاكل، لا بوصفه حلاً صحيحاً مطلقاً أو مقدساً أو تابعاً لأيديولوجيا معينة، إنما كونه يخدمها في تجاوز عثراتها. ولذلك لن يتوانى الرأسماليون البتة عن استبدال "المعاملات الإسلامية" بغيرها فور تجاوز الأزمة الاقتصادية واستنفاد حاجتهم لتلك النوعية من المعاملات.

بل إنّ الغرب قد لا يتوانى عن اعتماد الصبغة الإسلامية مؤقتاً لوضع مساحيق تجميل على وجه الرأسمالية البشع وتقديمها بالتالي كرأسمالية أخلاقية، وفي الوقت نفسه يحمل الإسلام عبء أي فشل يقع في هذا الإطار أو على الأقل يكون شريكاً فيه. كما تحمل عبء ما وقع من شركات "توظيف الأموال الإسلامية" سابقاً وكذلك "الحكومات الإسلامية" التي

> **إنّ سلوك طريق أسلمة الرأسمالية أو بعبارة أدق "رأسملة الإسلام" يقطع الطريق أمام حل جذري للمشكلة الاقتصادية القائمة بحسب أحكام الإسلام وتصوراته الشاملة للحياة الإنسانية**

رفعت شعار الإسلام زيفاً بينما مارست نقيضه في الواقع، وبالتالي كانت تجارب مريرة، استعملها البعض للدلالة على عجز الإسلام وقصوره عن معالجة المشاكل الحادثة.

الحلّ الإسلامي المتكامل

إنّ سلوك طريق أسلمة الرأسمالية أو بعبارة أدق "رأسملة الإسلام" يقطع الطريق أمام حل جذري للمشكلة الاقتصادية القائمة بحسب أحكام الإسلام وتصوراته الشاملة للحياة الإنسانية. تلك التي تتعامل مع الإنسان بوصفه فردا وجزءا من جماعة، وتابعا لدولة بشكل متواز. وهو ما يتعارض مع النظام الرأسمالي القائم على الفردية أصلاً وفصلاً، وما الدولة والمجتمع فيه إلا عبارة عن هوامش تحوم حول الفرد. وفي هذا تكمن أهمية عرض الإسلام ككل وتطبيقه كوحدة واحدة لترابط أحكامه في بيئته الخاصة به.

كما أننا نجد أنّ الإسلام قد قام بتنظيم الجانب الاقتصادي للفرد والمجتمع والدولة على نحو فريد حقاً، مراعياً طبيعة تكوين كل منهم ومنظماً العلاقة فيما بينهم، ومركزاً على كيفية توزيع الثروة سواء من حيث اكتساب المال أو عبر تحديد أوجه إنفاقه. وهو ما يختلف جذرياً عما عليه الحال في النظام الرأسمالي الذي يحصر جل اهتمامه في الإنتاج، مع أنها مسألة بديهية يقوم بها الناس بشكل تلقائي.

ومن هنا جاءت مجموعة كبيرة من الأحكام الشرعية تفصل كيفية التعاطي مع امتلاك الثروة وتوزيعها بين مختلف شرائح المجتمع ومكوناته، وهو ما يمكن تلخيص خطوطه العريضة من كتابي النظام الاقتصادي في الإسلام للشيخ القاضي تقي الدين النبهاني وكتاب الأموال في دولة الخلافة للشيخ عبد القديم زلوم على النحو التالي:

1. يقسم الإسلام أنواع الملكيات إلى ثلاثة أقسام:
أ- ملكية عامة لا يجوز للأفراد ولا للدولة الهيمنة عليها أو امتلاكها، ويجب توزيع دخلها على الأمة بعد خصم التكاليف، كشأن مناجم المعادن وآبار البترول.
ب- ملكية الدولة كالفيء والخراج وأموال من لا وارث له، وتتصرف فيها الدولة لسد نفقاتها وتمويل مشاريعها.

ج- ملكية خاصة تتعلق بالأفراد من حيث ممارسة الزراعة والصناعة والتجارة وتأسيس الشركات في غير موضوع الملكية العامة أو ملكية الدولة.

"الأزمة الاقتصادية العالمية ترجع إلى مشكلة أصيلة تكمن في نظرة الرأسمالية للاقتصاد ومن قبل للإنسان نفسه ولذلك فإنّ إيقاف دورة الأزمات الناتجة عن الرأسمالية لن يتحقق ما لم يتم تغييرها بشكل جذري وكامل"

2. يفرض الإسلام العمل على القادر لتوفير الحاجات المعيشية لنفسه ولمن يعول، وبإناطة تحقيق ذلك بالدولة في حال العجز وعدم وجود من تجب نفقته عليه. كما تضمن الدولة تمكين الأفراد من إشباع حاجاتهم الضرورية وتكفل لهم إشباع حاجياتهم الكمالية بحسب إمكانياتهم ضمن مجتمع معين له طراز خاص من العيش.

3. يوجب الإسلام فرض غطاء كلي من الذهب والفضة على النقد (الأموال المتداولة). كما يحرم الإسلام حصر الأموال في يد فئة محدودة، وكذلك يحظر كنزها، ويوجب تداولها بين الناس لكي تصل إلى كافة شرائح المجتمع وحتى يحظى كل من أفراده بنصيبه منها.

4. يفرض الإسلام نموذجاً محدداً من الشركات (المضاربة، المفاوضة، الأبدان، الوجوه) مانعاً الجهالة بين الشركاء (كما هو الحال في الشركات المساهمة)، محرماً على التاجر بيع ما لا يملك.

> **الأزمة الاقتصادية العالمية ترجع إلى مشكلة أصيلة تكمن في نظرة الرأسمالية للاقتصاد ومن قبل للإنسان نفسه ولذلك فإنّ إيقاف دورة الأزمات الناتجة عن الرأسمالية لن يتحقق ما لم يتم تغييرها بشكل جذري وكامل**

5. يحظر الإسلام الربا، ويحرم الاحتكار والمضاربات. ويخضع الجميع في هذا الإطار لرقابة مؤسسات الدولة عبر ولاية الحسبة والقضاء والمظالم والدواوين المختلفة ذات العلاقة.

وخلاصة القول هي أنّ الأزمة الاقتصادية العالمية ترجع إلى مشكلة أصيلة تكمن في نظرة الرأسمالية للاقتصاد ومن قبل للإنسان نفسه، ولذلك فإنّ إيقاف دورة الأزمات الناتجة عن الرأسمالية لن يتحقق ما لم يتم تغييرها بشكل جذري وكامل. كما أن عرض الإسلام بشكل مجتزأ وتفعيل بعض الأحكام الشرعية بعد تعديلها لإقحامها في الاقتصاد الرأسمالي لن يزيد الأمر إلا سوءاً وسيلحق الضرر البالغ بالمفهوم السائد عن كون أن الإسلام هو الحل.

ما خاب من استشار

يكاد لا يمر أسبوع واحد إلا وأواجه نفس السؤال:
ما رأيك في ان افتتح المصلحة الفلانية؟

كل إنسان منا يحلم بالتقدم وبتطوير حياته المهنية وزيادة مدخولاته الاقتصادية وهذا أمر طبيعي جداً، ولكن الأمر غير الطبيعي ان يعتقد الشخص انه بمجرد ان يفتتح مصلحة معينة فإن الأموال ستنهل عليه كالغيث لمجرد انه افتتح هذه المصلحة.

يتوجب علينا ان نعي أهمية التخصص وان ندرك جيداً ان المثل العربي يقول "قيس قبل ما تغيص" والمقصود بالقياس هنا ان نفحص كافة الأسباب، المركبات البيئة الاقتصادية، العوامل الاجتماعية وحتى السياسية قبل ان نباشر بأي عمل.

ولنتذكر جيداً عزيزي القارئ، انه لو كان وكيل التأمين الخاص بك يدر مبالغاً من الأموال والأرباح ويملك بيتاً وسيارة فخمة ويتنقل بين العواصم الأوروبية كل عام فهذا لا يعني بالمرة انه يتوجب عليك ان تكون وكيل تأمين، ولا يعني أيضا انه لو أصبحت وكيلاً للتأمين ستحظى بنفس النجاح الذي تسعى إليه، لماذا؟؟ لانه قبل ان تقرر ان تصبح وكيلاً للتامين أسوة بهذا او ذاك يتوجب عليك قياس كل الأمور حول هذا القرار ومن ثم اتخاذه.

ولعل آخر قصة عالقة في ذهني وأنا اكتب هذه السطور هو اللقاء العشوائي بأحد الزملاء من فترة الدراسة والذي بادرني بالسؤال وكان يريد تلقي القرار بغضون ثوان لكي يباشر بالعمل فقال "شو رأيك افتح وكالة سياحة؟".

لم افهم بتاتاً حاجته الملحة في تلقي الجواب على الفور ولكنني بعد ثوان قليلة ذكرت نفسي ان الأمر عادي وهو نفس السؤال الذي يصادفني دوماً بأساليب وطرق مختلفة. سألته، ماذا تفعل اليوم فقال لي انه مدرس ويبحث عن عمل إضافي، وهذا أمر مشروع. سألته أين أنت من القرار فقال انه بمراحل متقدمة وانه يستشير الآن اكبر عدد من الناس والكل يشجعه على هذه الخطوة.

لم أتحمل ان أرى صديقاً لي يقع في نفس الفخ الذي يقع به عشرات ممن يحلمون بان يكونوا رجال أعمال ولم يحالفهم الحظ فقلت له: هؤلاء الذين شجعوك ماذا قالوا لك؟ وطبعاً كان الجواب المعهود، قالوا لي "بالتوفيق، توكل على الله، ينقصنا وكالات سياحة..".

فقلت له: وأنا ايضاً أول من يقول لك توكل على الله، ولكن ما هي علاقتك بالسياحة، هل لديك الوقت لإدارة مكتب سياحة، هل كونك ستدير المكتب بعد ساعات الدوام لا يضر بحقيقة الأمر انك أب وزوج ورب عائلة وهنالك من يحتاج منك لوقت، هل تعلم كم مكتب سياحة يوجد في بلدك، هل تعلم من هو انجح مكتب، ولماذا، هل تعلم من هو أفشل مكتب ولماذا، هل تعلم ما هو معدل الربح للمكتب، ما هي البرامج اللازمة لإدارة مكتب سياحة، هل تملك أصلاً شهادة وكيل سياحة، كم موظف يلزمك لإدارة المكتب، ما هو رأس مالك الأولي، وهل تحب السياحة؟



صمت صديقي طويلاً وفي قلبه يريد أن يقول لي شكراً وعيناه تمنت أن لا تراني ذلك اليوم، فأنا على ما يبدو لم أشجعه.

وحين تحدث قال لي أجوبتي كلها سلبية ولكنني أعدك أن أقوم بتأجيل مشروعي وسأتخذ القرار بعد إجراء دراسة وفحص شامل ولن أخجل في أن أقول لنفسي هذا الأمر لا يناسبني وسأوافيك بقراري.

قارئ هذه السطور يعي أنني ما أردت لصديقي إلا خيرا، لأنني سئمت سماع هذه الجملة "اريد ان افتتح محلاً مثل فلان"، "سأفتتح مطعماً واحضر عمال مختصين..".

هذا هو الوقت لكل شخص مقبل على افتتاح مشروع معين بأن يدرس كافة الأسباب التي قد تؤدي الى فشل مشروعه قبل نجاحه، على كل شخص ان يصارح نفسه، هل فعلاً هذا ما أنوي فعله، هل هذا ما أحب؟ وبعد الأخذ بكافة الأسباب لا حرج في أن نسال ونستشير، لأنه ما خاب من استشار.



فادي مصطفى

مديرعام مكتب مرحبا للدعاية والإعلام
fadi133@yahoo.com

يتوجب علينا ان نعي أهمية التخصص وان ندرك جيداً ان المثل العربي يقول "قيس قبل ما تغيص" والمقصود بالقياس هنا ان نفحص كافة الأسباب، المركبات البيئة الاقتصادية، العوامل الاجتماعية وحتى السياسية قبل ان نباشر بأي عمل ما.

دليل المستورد

دليل ميسر ومبسط حول عملية الإستيراد

إتصل بالجمعية وإطلب نسختك

يمكنك تصفح الدليل
على موقع إعمار www.eamaar.org



■ للطلب والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org



هل تبدأ الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين؟

مـرّر الكونغرس بأغلبية سـاحقة قانونا يسـمح بإدخال تصحيحات على قيمة العملات الأجنبية عند استيراد البضائع من الصين.

يؤكـد المسـؤولون الصينيـون انهم سـيحددون سعر صرف عملتهم حسب متطلبات اقتصادهم، ولا شـأن للعالـم أو الولايـات المتحـدة بهـذا الموضـوع، وهـذا يبقـي علـى الأسـعار المرتفعة للصـادرات الصينيـة إلـى الولايـات المتحـدة، المستورد الأول للمنتجات الصينية.

ومع الانتخابات التشريعية في الولايات المتحدة، يسعى النواب الامريكيون لاظهار حرصهم على بلدهـم أمـام شـعبهم باعتبار الصين مسـبباً في فقدان الوظائـف وعجز موازنة الحكومة. وهكذا مـرّر الكونغرس بأغلبية سـاحقة قانونا يسـمح بإدخال تصحيحات على قيمة العملات الأجنبية عند اسـتيراد البضائع من الصين أو أي بلد آخر.

وتهدف هـذه الخطـوة إلى الضغـط على الصين لتخفـض عملتهـا حتـى تنخفض بالتالي أسـعار الواردات الصينية.

وقـد صرّحـت بيجينـغ التـي تتمتـع بفائض في الميـزان التجـاري هـذه السـنة، أن هـذه الخطوة سـتضر بالعلاقـات بـين البلديـن وأن القانـون مخالـف لقوانين منظمة التجـارة العالمية. وتقول ممثلـة وزارة الخارجية الصينيـة أن بلدها ليس المسبّب بضعف الدولار والإنحسار الإقتصادي الأمريكـي، وبالتالي ليس عـدلاً أن تتكبد الصين أعباء خسـارات الولايات المتحدة. لكن أمين سـر الخزينـة الأمريكية تيم غيثنر صرّح بعدم وجود أي حرب تجارية بين البلدين أو أي نية بإشـعال حـرب من تلـك النوع، لكنه شـدّد علـى ضرورة إستمرار الحكومة الصينية بإعادة تقييم عملتها. وكانـت الصـين قـد سـمحت لعملتهـا بالإرتفاع بنسـبة 1.5% قبـل سـاعات مـن التصويت على القانـون فـي الكونغـرس الأمريكـي، لكـن هـذه المنـاورات غالبـاً مـا اسـتعملتها الصـين عندما تـرى أنها تتعـرض للضغط بخصـوص عملتها. وبطبيعـة الحـال لـم يقبـل الكونغـرس إشـارة " حسن النية " من الصين ومضى بالتصويت.

ويـرى الصينيـون أن مسـألة عملتهـم مسـألة قومية واسـتراتيجية، وتحريـر قيمة العملة على قواعد السوق قد يؤتي بنتائج فادحة كما حصل فـي ثمانينات القـرن الماضي مع اليابـان التي لا تزال تدفع ثمن هـذه الخطوة. فإذن خيار الصين الأفضل هـو أن يقاوموا الضغوطـات الأمريكية في هذا الصدد.

وكانت وزارة التجـارة الامريكية فرضت مزيدا من الرسـوم بنسـبة 61٪ على مواسير النحاس من الصين بمئات ملايين الدولارات. وتلك احدث خطوة في سلسـلة مـن الاجراءات بـين البلدين، فقبـل ذلـك بيوم فرضـت الصين رسـوما كبيرة على واردات قطع الدجاج من امريكا.

ومـع كل تلـك التحديـات التي تضـع البلدين في زاويتي الخصومة، لا تزال العلاقات الإقتصادية بين البلديـن أساسـية وحيوية لهمـا، فالولايات المتحـدة هي سـوق الصين الأكبـر، والصين هي أكبر دائن للولايات المتحدة.

ويحتـاج القانـون إلـى موافقـة مجلس الشـيوخ وإمضـاء الرئيس الأمريكي قبـل أن يصبح حيّز التنفيـذ، ومـن المتوقـع أن يمر الكثير مـن الوقت والتفاوضـات قبـل أن يتخطـى القانـون هاتـين المرحلتين، وهذا إن تخطّاها.



نجاح كبير لمعرض المنتجات العربية الأول "صنع في بلدي"

أقامت "جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي" في شهر آب، معرض المنتجات العربية الأول تحت اسم "صنع في بلدي"، والذي جمع منتجات كبرى الشركات والمصالح العربية المنتجة والمصنعة في الداخل الفلسطيني، وذلك في متنزه الواحة بمدينة أم الفحم.

ويعتبر المعرض الأول من نوعه، ويهدف إلى ترويج وتسويق المنتوجات العربية بين التجار وأصحاب الأعمال العرب وبين جمهور المستهلكين العرب. وكذلك لإبراز المنتج العربي كمنتج أصيل ذي جودة وقدرة تنافسية.



إعمار تكشف:

شبكة رامي ليفي للأغذية تعيّن جاي رايف الذي أتهم بقتل الشهيدين وليد أبو صالح وعماد غنايم

قامت جمعية إعمار بالكشف عن أن شبكة رامي ليفي للأغذية قامت بتعيين المدعو "جاي رايف" مديراً لفرعها الجديد في مدينة العفولة، الأمر الذي اعتبرته جمعية إعمار في بيان لها، استفزازا ومسّا بمشاعر المستهلكين العرب، خصوصا أن التعيين أتى عشية الذكرى العاشرة لهبة القدس والأقصى، والتي أتهم فيها المدعو "جاي رايف" بقتل الشهيدين وليد أبو صالح وعماد غنايم وجرح الشاب حمزة أبو صالح وذلك بتاريخ 02.10.2000.



إعمار تصدر دليل المستورد

أصدر قسم الأبحاث والإعلام في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي إصدارا جديدا بعنوان "دليل المستورد" والذي يهدف إلى إرشاد جمهور رجال الأعمال العرب إلى عملية الاستيراد بأسلوب مبسط وسهل وتشجيعهم على ولوج عالم الاستيراد وكسر حاجز الخوف من الاستيراد، خصوصا في عصر بات العالم فيه قرية صغيرة وسوقا مفتوحا. ويأتي هذا الإصدار كواحد من مجموعة إصدارات تهدف جمعية إعمار من خلالها إلى خلق ثقافة أعمال جديدة بين جمهور رجال الأعمال العرب وتطوير قطاع الأعمال العربي، وكانت الجمعية قد بدأت بتوزيع الدليل على رجال الأعمال أعضاء منتدى إعمار لرجال الأعمال والمحاسبين أعضاء منتدى إعمار لأصحاب المهن المالية مجانا كما ونشرته على موقعها على شبكة الانترنت.



60 رجل أعمال في وفد إعمار لمؤتمر الأعمال الدولي

شارك ما يزيد عن 60 رجل أعمال من المدن والقرى العربية في فعاليات مؤتمر منتدى الأعمال الدولي الرابع عشر وفعاليات معرض "الموصياد التجاري" وذلك من يوم الثلاثاء 5/10/2010 ولغاية يوم الأحد 10/10/2010 ضمن وفد نظمته جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ومنتدى إعمار لرجال الأعمال.

كما رافق الوفد كلا من السيد محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة العليا وفضيلة الشيخ كمال خطيب نائب رئيس الحركة الإسلامية والدكتور سليمان احمد



رئيس جمعية إعمار، وشارك الوفد أيضا في فعاليات مؤتمر منتدى الأعمال الفلسطيني الذي يجمع المئات من رجال الأعمال الفلسطينيين في الشتات والذي عقد بتاريخ 5/10/2010 في اسطنبول .

اعمار تكشف:

صور عملاقة للهيكل المزعوم داخل فرع رامي ليفي في العفولة

بعد تعيينها للمدعو "جاي رايف" الذي أتهم بقتل الشهيدين وليد أبو صالح وعماد غنايم مديراً لفرعها الجديد في العفولة وبالرغم من ردود الأفعال الساخطة على هذا التعيين قامت شبكة رامي ليفي للأغذية وفي فرع العفولة ذاته بتعليق صور عملاقة للهيكل المزعوم على جدران المتجر الضخم في خطوة أعتبرتها جمعية إعمار في بيان لها، "أنها حلقة جديدة من مسلسل استفزازات رامي ليفي لجمهور المستهلكين العرب واستخفافا بمشاعرهم، فقد سبق وأعلن رامي ليفي عن نيته توسيع فروعه في المستوطنات وسبق وأعلن أيضا عن مقاطعته للمنتجات التركية ردا على موقف تركيا المساند لقضية الشعب الفلسطيني" .



وتظهر الصور مجسما لأسوار القدس وبداخلها مجسما للهيكل. وكان رامي ليفي قد صرح خلال حفل افتتاح فرعه في العفولة مفاخرا أن أكثر من 60% من زبائنه هم من العرب!.

جولة جديدة من محاضرات إعمار لترشيد الاستهلاك

ترشيد الاستهلاك للطلاب الثانويين

بعد افتتاح السنة الدراسية الجديدة،استأنفت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي محاضراتها للطلاب الثانويين حول موضوع ترشيد الاستهلاك وتوعية وتثقيف الطلاب حول الحياة الاستهلاكية.



ترشيد الاستهلاك لربات البيوت

واصلت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي عقد ورشات عمل للنساء وربات البيوت ،وذلك لإدارة ميزانية المنزل وحسن تدبيرها ،وتهدف هذه المحاضرات إلى توعية النساء للتخلص من سلوكيات استهلاكية غير محمودة والتي تثقل كاهل العائلة العربية ،كما تتطرق ورشات العمل إلى توجيه النساء في كيفية الادخار وسداد الديون وبالتالي التنعم بحياة سعيدة خالية من الديون



ترشيد الاستهلاك للطلاب الجامعيين

بعد افتتاح السنة الدراسية الجامعية الجديدة،استأنفت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي محاضراتها للطلاب الجامعيين حول موضوع ترشيد الاستهلاك وتوعية وتثقيف الطلاب حول الحياة الاستهلاكية.

وبالتعاون مع جمعية اقرأ لدعم التعليم في الوسط العربي ،تقوم جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي بقرع أبواب الجامعات وإلقاء محاضرات تخاطب الطالب الجامعي ،في موضوع "ترشيد الاستهلاك" .



حملة أنا مقاطع مستمرة ...

بعد تلقيها رسالة من جمعية إعمار القائمة على حملة "أنا مقاطع" قامت شركة "إنتلنت" العالمية لتكنولوجيا شبكات الحاسوب بسحب وكالتها لشركة "زريحا" المتواجدة في المنطقة الصناعية لمستوطنة "بركان" في الضفة الغربية المحتلة، حيث وصلت رسالة رسمية من قبل الشركة للقائمين على الحملة تفيد بأنها أوقفت علاقاتها التجارية مع شركة "زريحا" وأنها ستمنح وكالتها لشركة بديلة وطلبت من القائمين على الحملة تقديم اقتراحات لأسماء شركات معنية بالوكالة.

تحويل الأزمة إلى نجاح

يحكى أن رجل كان يصنع قماشا للمراكب الشراعية، يجلس طول السنة يعمل في القماش ثم يبيعه لأصحاب المراكب. و في سنة من السنوات وبينما ذهب لبيع إنتاج السنة من القماش لأصحاب المراكب، سبقه أحد التجار إلى أصحاب المراكب وباع أقمشته لهم.

طبعا الصدمة كبيرة. ضاع رأس المال منه وفقد تجارته...

فجلس ووضع القماش أمامه وجعل يفكّر وبجلوسه كان محط سخرية أصحاب المراكب، فقال له أحدهم: اصنع منهم سراويل وارتديهم! ففكر الرجل جيداً.. وفعلاً قام بصنع سراويل لأصحاب المراكب من ذلك القماش، وقام ببيعها لقاء ربح بسيط... وصاح مناديا: من يريد سروالاً من قماش قوي يتحمل طبيعة عملكم القاسية؟ فأُعجب الناس بتلك السراويل وقاموا بشرائها... فوعدهم الرجل بصنع المزيد منها في السنة القادمة..

ثم قام بعمل تعديلات وإضافات على السراويل، وصنع لها مزيدا من الجيوب حتى تستوفي بحاجة العمال وهكذا.. ثم يذهب بها لأصحاب المراكب فيشتروها منه.

وبهذه الطريقة تمكّن الرجل من تحويل الأزمة لنجاح ساحق، وتلخيصا: الأزمة لا تجعل الإنسان يقف في مكانه.. لكن استجابتنا لها وردود أفعالنا هي ما تجعلنا نتقدم أو نتراجع إلى الخلف.

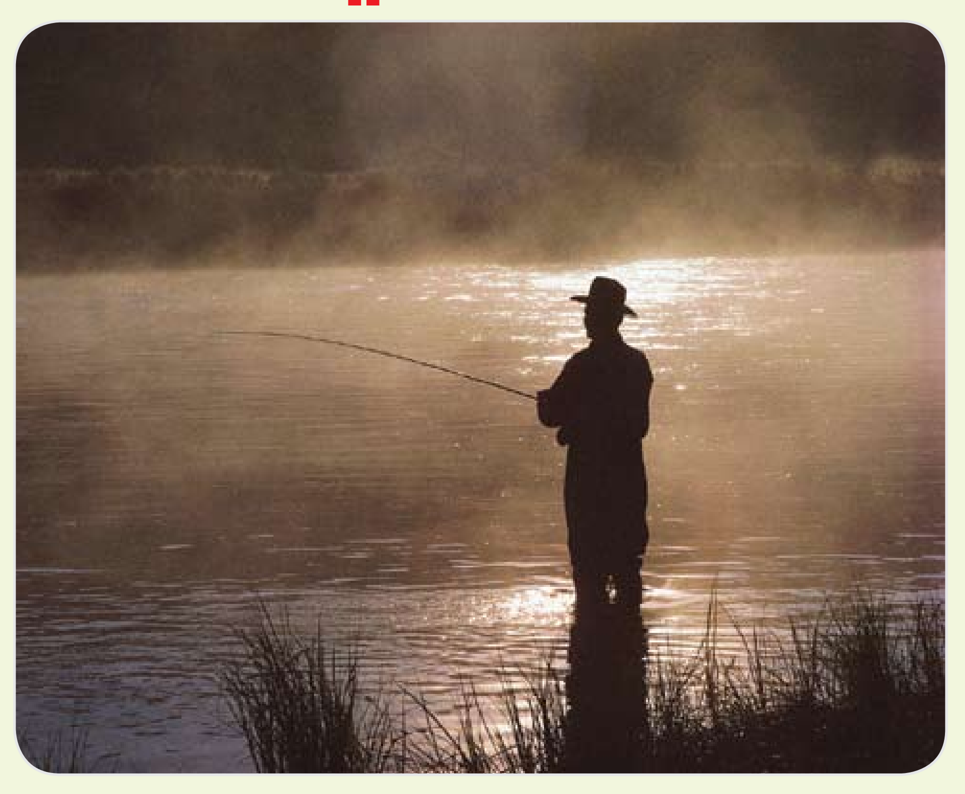
أصل المنتج فكرة

يحكى أن ملكاً كان يحكم دولة واسعة جداً أراد هذا الملك يوما القيام برحلة برية طويلة وخلال عودته وجد أن أقدامه تورمت بسبب المشي في الطرق الوعرة فأصدر مرسوماً يقضي بتغطية كل شوارع مدينته بالجلد ولكن احد مستشاريه أشار عليه برأي أفضل وهو عمل قطعة جلد صغيرة تحت قدمي الملك فقط فكانت هذه بداية الأحذية.



إذا أردت أن تعيش سعيدا في العالم فلا تحاول تغيير كل العالم بل أعمل التغيير في نفسك ومن ثم حاول تغيير العالم بأسره.

رجل الأعمال الأمريكي و الصياد المكسيكي



جلس رجل أعمال أمريكي في أواخر عمره أمام بيته الشتوي الخاص على أحد أنهار المكسيك، جلس وكأنه في الجنة .. يستمتع بالمناظر الخلابة والجو الصافي النقي البديع. ولفت نظره اقتراب صياد مكسيكي بسيط من الشاطئ، فنظر رجل الأعمال الأمريكي إلى حال ذلك الصياد البسيط، فوجد مركب صيده غاية في البساطة وكذلك الأدوات التي يستعملها .. ورأى بجانبه كمية من السمك، قام الصياد باصطيادها بالفعل، فناداه الرجل ليشتري منه بعض السمك .. وليتحدث إليه. جاء الصياد البسيط إلى رجل الأعمال فاشترى منه بعض السمك .. ثم سأله: كم تحتاج من الوقت لاصطياد مثل هذه الكمية من السمك؟

قال الصياد البسيط: ليس الكثير من الوقت يا سنيور.

فسأله ثانية: فلماذا لا تقضي وقتا أطول إذاً في الصيد .. فتكسب أكثر من ذلك؟!

فرد الصياد البسيط: ما أصطاده يكفي حاجتي وحاجات أسرتي بالفعل سنيور!!

فسأله رجل الأعمال الأمريكي:

ولكن ماذا تفعل في بقية وقتك ؟

فرد الصياد البسيط : أنا أنام بما يكفيني من الوقت.. وأصطاد لقليل من الوقت، وألعب مع أطفالي.. وأنام القيلولة مع زوجتي بالنهار أيضا.. وأقضي معها بعض الوقت، وفي الليل أتجول مع أصدقائي في القرية ونجلس معا ونتسامر فترة من الليل، فأنا حياتي مليئة بغير العمل سنيور.

هز رجل الأعمال الأمريكي العجوز رأسه في سخرية من كلام الصياد المكسيكي البسيط، ثم قال له: سوف أسدي لك نصيحة غالية صديقي .. فأنا رجل أعمال أمريكي مخضرم:

أولا: يجب أن تتفرغ أكثر للصيد.. حتى تزداد كمية ما تصطاده.

ثانيا: بعد فترة من الزمن .. ومع تقدمك المادي تشتري مركبا أكبر وأحدث من هذا القارب الصغير.

ثالثا: يمكنك بعد ذلك بفترة ومع ازدياد أرباحك أن تشتري عدة قوارب كبيرة للصيد.

رابعا: ستجد نفسك في النهاية وبعد فترة من الزمن صاحب أسطول بحري كبير للصيد، وبدلا من قضاء الوقت والجهد في بيع السمك مباشرة للناس .. سترتاح ببيعك فقط للموزعين.

وأخيرا: وبعد كل هذا النجاح ستستطيع وبكل سهولة أن تنشأ مصانع التعليب الخاصة بك والتي يمكنك بها التحكم في إنتاجك من الأسماك وكميات التوزيع أيضا وتنتقل بهذا النجاح من قرية الصيد الصغيرة هذه التي تعيش فيها إلى العاصمة (مكسيكو سيتي) ومنها لأمريكا وهكذا .. فتصبح مليونيرا كبيرا يشار إليه بالبنان!! أرأيت يا صديقي المسكين كيف يكون التفكير الصواب؟!

سكت الصياد قليلا ثم سأل رجل الأعمال الأمريكي العجوز:

ولكن سنيور.. ماذا يتطلب كل هذا النجاح من وقت؟

ضحك رجل الأعمال وقال: من 15 إلى 20 عاما فقط .. أتصدق هذا؟

فقال الصياد: وماذا بعد ذلك سنيور ؟!

فضحك رجل الأعمال وقال: هنا نأتي لأفضل ما في الموضوع، عندما يحين الوقت المناسب والذي تختاره تقوم ببيع جميع شركتك وجميع أسهمك وتصبح بعدها من أغنى أغنياء العالم، سوف تملك ملايين الدولارات أيها الرجل.

نظر الصياد البسيط إلى الرجل ثم سأله: وماذا بعد الملايين سنيور؟!

قال الرجل العجوز في فرح: تستقيل بالطبع وتستمتع ما بقي لك من العمر، تشتري شاليه صغير في قرية صيد صغيرة تستمتع فيه مع زوجتك وأبنائك تنام بالنهار القيلولة مع زوجتك، وتقضي معها بعض الوقت تلعب مع أبنائك تخرج ليلا تتسامر مع أصدقائك، وفوق كل ذلك تستطيع النوم لفترات أطول وأجمل.

فقال الصياد المكسيكي البسيط في دهشة: هل تعني أن أقضي 20 عاما من عمري في التعب والإرهاق والعمل المتواصل والحرمان من زوجتي وأبنائي والاستمتاع بصحتي .. لأصل في النهاية إلى ما أنا عليه أصلا !!شكرا سنيور .

حقاً القناعة كنزٌ لا يفنى

إزدهار الدينار الذهبي بماليزيا

شكّل إطلاق الدينار الذهبي والدرهم الفضي كعملة رسمية إضافة إلى العملة الوطنية الماليزية (الرنغيت) بولاية كلينتان شمال شرقي البلاد، دفعة قوية للمطالبين بتطبيق نظام النقد الإسلامي القائم على الدينار الذهبي كوحدة أساسية.

ولدى إطلاقه قبل نحو ثلاثة أشهر، قال رئيس وزراء الولاية والمرشد العام للحزب الإسلامي الماليزي نبك عبد العزيز إن نحو ألف شركة تجارية داخل الولاية أعلنت استعدادها للتعامل بالدينار الذهبي.



ورغم عدم توافر إحصاءات حتى الآن عن حجم التعامل بهذه العملة الجديدة سواء على مستوى الأفراد أو الشركات، فإنه أعلن عن بيع جميع الفئات التي سُكّت منه منذ إطلاقه وفقا لوزير المالية بالولاية حسام موسى، وقد بلغت قيمة المصكوكات مليوني رنغيت (647 ألف دولار).

وعلى هامش ندوة اقتصادية عقدت بالجامعة الإسلامية العالمية في كوالالامبور الأسبوع الماضي دعا عميد قسم العلوم المالية بالجامعة أحمد كميل مايدن ميرا إلى اعتبار ولاية كلينتان نموذجا لتطبيق النظام الاقتصادي الإسلامي المستقل، واعتبار مشروع الدينار الذهبي فيها خطوة على طريق اعتماد وحدة نقدية لدول العالم الإسلامي.

حل الأزمة المالية

رأى عدد من الاقتصاديين الذين شاركوا في المؤتمر الدولي الأول عن الربا مطلع الشهر الجاري تحت رعاية رئيس الوزراء الماليزي الأسبق محاضر محمد أن التعاملات بالدينار والدرهم ستشهد ازدهارا ملحوظا، واعتبره بعضهم حلا منطقيا للأزمة المالية العالمية.

وقال مايدن ميرا –وهو صاحب كتاب "الدينار الذهبي الإسلامي.. وسرقة الأمم"– في تصريحات خاصة لإحدى وسائل الإعلام إن استخدام الدينار الذهبي والدرهم الفضي في الولاية يسير بانسيابية سواء على المستوى



الفردي أو على مستوى التبادلات التجارية بين الشركات، وهو ما يبشر بمستقبل زاهر له.

وأوضح الباحث الاقتصادي في مجال الدينار الذهبي الدكتور موسى لاربان في حديث لإحدى وسائل الإعلام أن هناك توجها كبيرا للتعامل بالدينار الذهبي على المستوى المحلي في ماليزيا وعلى المستوى الدولي، وأشار إلى أن السلطات في الولاية توزع قوائم تضم الأماكن التجارية التي تقبل التعامل بهذه العملات الجديدة.

ويتجاوز استخدام الدينار الذهبي التعاملات التجارية في ولاية كلينتان إلى دفع المهور وأداء الزكاة، كما أن بعض البنوك تقبله لفتح حسابات أرصدة لعملائها.

لمحة تاريخية

ووفقا لبحث منشور لأستاذ الاقتصاد بجامعة بوترا الماليزية الدكتور محمد شريف فإن فكرة الدينار الذهبي الإسلامي تعود إلى البروفيسور عمر إبراهيم فاضلو رئيس دار صك العملات الإسلامية ومؤسس شركة الدينار الإلكتروني في دبي، ومؤسس منظمة المرابطين الدولية التي أسست عام 1983 في جنوب أفريقيا والتي تعتقد أن وحدة العالم الإسلامي لا يمكن تحقيقها إلا بالعمل الاقتصادي الموحد.

وأشار شريف إلى لقاء جمع فاضيلو بمحاضر في يناير/كانون الثاني 2001 وعلى إثره تبنى



الأخير الفكرة، وأعلن أن بلاده ستستخدم الدينار الذهبي الإسلامي في مجال تجارتها الخارجية عوضا عن الدولار الأميركي، بينما سيظل الرنغيت الماليزي مستخدما في المعاملات المحلية.

من جانبه أوضح أستاذ الاقتصاد بالجامعة الإسلامية الدكتور بشير صوالحي في حديث لإحدى وسائل الإعلام أن محاضر محمد عرض فكرة أن يكون الدينار عملة موحدة للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، غير أنه لم توافق أي من الدول الأعضاء على الفكرة، مما حدا بمحاضر إلى العمل على الفكرة في إطارها المحلي.

وأشار صوالحي إلى أنه إضافة لولاية كلينتان فإن ولاية سيلانجو ستبدأ خلال فترة قصيرة صك عملاتها الخاصة من الدينار الذهبي والدرهم الفضي

برعاية جمعية إعمار
للتنمية والتطوير الاقتصادي

EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

أنا
مقاطع

www.moqate3.com

أنا مقاطع لمنتجات المستوطنات!










































* الشركات المذكورة أعلاه هي من ضمن الشركات التي تصنّع منتجاتها بشكل كامل أو جزئي في المستوطنات.

تصدّق اليوم ..

حسناتك تدوم

إنضم الآنَ الى مشروع الألف الخيري

صدقـة جـارية شهرية تتقرب بها الى الله تعالى .. تمحـو الذنوب والخطايا تطفىء غـضب الرب .. وتـساهم من خلالها في فتح ابـواب خـير كـثيرة.

وإنت تمارس حياتك العادية، في البيت، في العمل، مع الأولاد وحتى وإنت نايم عداد حسناتك بالصدقة الجارية راح يبقى شغال ودايم.





للتفاصيل والإنضمام للمشروع: 04-6466675

مؤسسة الصدقة الجارية | الناصرة 16410، حي بلال 50، ص.ب 5400 | فاكس: 04-6559994

الموقع الالكتروني: www.mysadaqa.org | بريد الكتروني: mysadaqa@gmail.com